

# A TŐKE

*a 21. században*



THOMAS  
PIKETTY



# A TŐKE

*a 21. században*



THOMAS  
PIKETTY

KOSSUTH KIADÓ

A kiadás alapja  
Thomas Piketty:  
*Le capital au XXI<sup>e</sup> siècle*. Paris, Éditions du Seuil 2013

A kötet a Pierre Rosanvallon által gondozott  
„Les livres du nouveau monde” sorozatban jelent meg

Fordította  
Balogh-Sárközy Zsuzsanna

Lektorálta  
Felcsuti Péter

Szerkesztette  
Hitseker Mária

ISBN 978-963-09-8191-0

Minden jog fenntartva

© Éditions du Seuil 2013  
© Kossuth Kiadó 2015  
© Hungarian translation Balogh-Sárközy Zsuzsanna 2015



# Rövid tartalom

Köszönetnyilvánítás . . . . .	7
Bevezetés . . . . .	11
I. RÉSZ	
JÖVEDELEM ÉS TŐKE . . . . .	49
1. Jövedelem és kibocsátás . . . . .	51
2. Növekedés: illúziók és valóság . . . . .	85
II. RÉSZ	
A TŐKE/JÖVEDELEM ARÁNY VÁLTOZÁSAI . . . . .	123
3. A tőke metamorfózisa . . . . .	125
4. A vén Európából az Újvilág felé . . . . .	153
5. A tőke/jövedelem arány alakulása hosszú távon . . . . .	178
6. A jövedelem felosztása a tőke és a munka között a 21. században . . . . .	215
III. RÉSZ	
AZ EGYENLŐTLENSÉGEK SZERKEZETE . . . . .	253
7. Egyenlőtlenségek és koncentráció: kiindulópontok . . . . .	255
8. A két világ . . . . .	289
9. Egyenlőtlenségek a munkajövedelmek terén . . . . .	323
10. Egyenlőtlenségek a tőketulajdon terén . . . . .	357
11. Érdem és örökség hosszú távon . . . . .	399
12. Globális vagyoni egyenlőtlenségek a 21. században . . . . .	453

IV. RÉSZ	
A TŐKE SZABÁLYOZÁSA A 21. SZÁZADBAN . . . . .	491
13. Szociális állam a 21. században . . . . .	493
14. A progresszív jövedelemadó újragondolása . . . . .	516
15. Globális tőkeadó . . . . .	540
16. Az államadósság kérdése . . . . .	566
 Következtetések . . . . .	 599
 Jegyzetek . . . . .	 607
 Illusztrációk jegyzéke . . . . .	 689
 Tartalom . . . . .	 695

# Köszönetnyilvánítás

Ez a könyv a jövedelem és a vagyon historikus dinamikájának szentelt tizenöt évnyi (1998–2013) kutatómunka eredménye, amelyet javarészt más tudósokkal közösen végeztem.

Röviddel a *Les Hauts Revenus en France au XX<sup>e</sup> siècle* (Magas jövedelmek a 20. századi Franciaországban) című kötet megjelenése után (2001) az a szerencse ért, hogy Anthony Atkinson és Emmanuel Saez lelkes támogatóimmá váltak. Nélkülük ez a szerény, franciaországi keretek közé szánt vállalkozás soha nem ölthetett volna a jelenlegihez hasonló nemzetközi méreteket. Tony, aki egyetemi éveim alatt a példaképem volt, elsőként olvasta át a franciaországi egyenlőtlenségekről írt történeti áttekintésemet, és a vizsgálódás kiterjesztését javasolta Nagy-Britanniára és számos más országra is. A kutatás eredményeit két vaskos kötetbe foglaltuk. Ezek 2007-ben és 2010-ben jelentek meg: mind a mai napig ez a két, húsz ország adatait feldolgozó könyv tartalmazza a jövedelmi egyenlőtlenségek alakulására vonatkozó legnagyobb adatbázist. Emmanuellel az Egyesült Államok helyzetét vizsgáltuk. Munkánk hatott a tengerentúli vitákra, hiszen nyíltan beszélünk a népesség leggazdagabb 1%-ának szédítő ütemű jövedelemnövekedéséről, amely az 1970–80-as évek óta tart. Ezenkívül számos kutatást folytattunk közösen a jövedelem és a tőke optimális megadóztatásának elméleti megalapozásával kapcsolatban. Ez a könyv, amely nagymértékben táplálkozik ezekből a közös munkákból, sokat köszönhet Emmanuelnek.

Jelentős befolyást gyakorolt rám a könyv írásakor az is, hogy megismertem Gilles Postel-Vinay-t és Jean-Laurent Rosenthalt, akikkel közösen folytattunk történelmi kutatásokat a párizsi levéltárakban őrzött, a francia forradalomtól a napjainkig rendelkezésre álló örökösödéssel kapcsolatos iratokban. Így testközelben, rendkívül plasztikus módon tapasztalhattam meg a vagyon és a tőke mibenlétét, és hogy milyen nehézségekbe ütközik a vagyonok felmérése. Gilles és Jean-Laurent segítségével megértettem, hogy még ha figyelembe vesszük is a különbségeket, milyen sokrétű a hasonlóság

a „boldog békeidőket”, a *belle époque*-ot és a 21. századot jellemző tulajdonszerkezet között.

Köszönettel tartozom valamennyi doktorandusznak és ifjú kutatónak, akik e tizenöt év alatt segítették munkámat. Kutatói munkájuk és energiájuk teremtette meg a könyv létrehozásához szükséges pezsgő intellektuális légkört. Mindenekelőtt Facundo Alvaredo, Laurent Bach, Antoine Bozio, Clément Carbonnier, Fabien Dell, Gabrielle Fack, Nicolas Frémeaux, Lucie Gadenne, Julien Grenet, Élise Huilery, Camille Landais, Ioana Marinescu, Élodie Morival, Nancy Qian, Dorothée Rouzet, Stefanie Stantcheva, Juliana Londono Velez, Guillaume Saint-Jacques, Christoph Schinke, Aurélie Sotura, Mathieu Valdenaire és Gabriel Zucman nevét kell megemlítenem. Facundo Alvaredo hatékonysága, szigora és tehetsége nélkül a *World Top Incomes Database* elnevezésű adatbázis, amelyből a jelen mű nagymértékben merített, nem létezhetne. Camille Landais lelkesedése és precizitása nélkül a „adózási forradalmat” feldolgozó vállalkozásunk soha nem jöhetett volna létre. Gabriel Zucman alapossága és elképesztő munkabírása nélkül képtelen lettem volna végigvinni azokat a fejlett országok tőke/jövedelem arányainak historikus alakulására vonatkozó kutatásokat, amelyek e könyv gerincét adják.

Köszönetet szeretnék mondani a munkánk megvalósítását lehetővé tevő szervezeteknek is, elsősorban az *École des hautes études en sciences sociales*-nak, ahol 2000 óta tanulmányi igazgató vagyok, illetve az *École normale supérieure*-nek, a párizsi *École d'économie* többi alapító szervezetével együtt és magának az *École d'économie*-nek is, amelynek 2005 és 2007 között első igazgatója voltam, illetve kezdetektől fogva tanára vagyok. Azzal, hogy ezek a szervezetek erejüket egyesítve vállalták, hogy ennek, a saját közvetlen érdekeiket jócskán meghaladó projektnek kisebbségi támogatói legyenek, hozzájárultak egy olyan közkincs létrehozásához, amely a maga szerény eszközeivel reményeim szerint hozzájárul majd a 21. század többpólusú gazdaságpolitikájának kialakításához.

Végül köszönetet kell mondanom három lányomnak, Juliette-nek, Déborah-nak és Hélène-nek a tőlük kapott szeretetért és támogatásért. Köszönöm Juliának, aki nemcsak a társam, de a legjobb lektorom is, a kötet elkészülési folyamatában nyújtott nélkülözhetetlen és meghatározó fontosságú segítségét. Nélkülük ez a könyv soha nem születhetett volna meg.

*„A társadalmi különbségek csakis a közösség  
szempontjából való hasznosságon alapulnak.”*

Az Emberi és Polgári Jogok Nyilatkozatának  
első cikkelye, 1789.

**Olvasói tájékoztató  
a könyvre, a módszertani függelékre  
és az internetes oldalra vonatkozóan**

A szöveg és a jegyzetek túlterhelésének elkerülése végett a történelmi források, az irodalmi hivatkozások, a statisztikai módszerek és a matematikai modellek a <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c> oldalon található módszertani függelékben érhetők el.

A technikai függelékben megtalálható a könyv valamennyi ábrájának elkészítéséhez felhasznált táblázat és adatsor, valamint a források részletes leírása és az alkalmazott módszerek is. A könyvben megjelölt és a jegyzetben feltüntetett irodalmi hivatkozások pusztán a legszükségesebbeket tartalmazzák, részletesebb leírásuk szintén a módszertani függelékben található. Ugyanitt gyűjtöttük össze az olyan táblázatokat és kiegészítő ábrákat is, amelyekre esetenként a jegyzetek hivatkoznak. A módszertani függelék és az internetes oldal célja, hogy kiegészítse a könyv olvasását, miközben megteremti a többszintű olvasási élmény lehetőségét.

Az érdeklődő olvasó ugyanitt megtalálja a fájlok összességét (általában Excel és Stata formátumban), az informatikai programokat, matematikai formulákat és egyenleteket, a könyv kiindulópontjait jelentő elsődleges források, technikai jellegű tanulmányok internetes linkjeit is.

A cél az volt, hogy a könyvet a különösebb előismeretekkel nem rendelkező olvasó is élvezni tudja, ugyanakkor a könyv egésze a módszertani függelékkel együtt egyetemi hallgatók és kutatók számára is kielégítő legyen. Ezzel a módszerrel ráadásul a módszertani függelék, a táblázatokat és az ábrákat is napra kész adatokkal frissíthetem. Előre is köszönöm azoknak az olvasóknak és internethasználóknak, akik munkámat segítve e-mailben elküldik megjegyzéseiket és észrevételeiket a [piketty@ens.fr](mailto:piketty@ens.fr) címre.

# Bevezetés

A vagyon eloszlása napjaink egyik leginkább vitatott kérdése. De mit tudunk valójában e jelenség alakulásáról hosszú időszak alatt? Vajon a magánvagyonok felhalmozásának dinamikája elkerülhetetlenül ahhoz vezet, hogy a gazdagság egyre kevesebb kézben összpontosul, ahogy Marx gondolta a 19. században? Vagy talán a 20. századi Kuznetsnek kell igazat adnunk, aki úgy vélte, hogy a növekedés, a verseny és a technikai fejlődés kiegyensúlyozó erői a fejlődés előrehaladott korszakában csökkentik az egyenlőtlenséget és harmonikusabb viszonyokat hoznak létre az osztályok között? Mit tudunk tulajdonképpen a vagyon és a jövedelmek eloszlásának lezajlott változásairól a 18. század óta, és vajon milyen tanulságot vonhatunk le ezekből a 21. századra vonatkozóan?

Ezekre a kérdésekre keresem a választ ebben a könyvben. Már a legelején le kell szögeznem, hogy az itt bemutatott válaszok tökéletlenek és hiányosak, ám az eddig megjelent elemzésekénél jóval szélesebb körű történeti, összehasonlító adatokra támaszkodnak, amelyek három évszázadot és több mint húsz országot ölelnek fel. Ezen túlmenően olyan új elméleti kereteket használnak, amelyek lehetővé teszik a gazdagság létrejöttének alapját jelentő mechanizmusok jobb megértését. A modern gazdasági növekedés és az ismeretek terjedése lehetővé tette, hogy elkerüljük a marxi apokalipszis eljövételét, de nem változtatta meg a tőke és az egyenlőtlenség fundamentális szerkezetét – vagy legalábbis nem olyan mértékben, mint ahogy azt a második világháborút követő optimista évtizedekben remélték. Ha a tőke hozama tartósan meghaladja a kibocsátás és a jövedelem növekedését – ahogy ez a 19. században is történt, és nagy valószínűséggel a 21. századra is jellemző lesz –, a kapitalizmus automatikusan olyan önkényes és fenntarthatatlan egyenlőtlenségeket teremt, amelyek aláássák a demokratikus társadalmak alapját képező meritokratikus értékeket. Léteznek azonban olyan eszközök, amelyek révén a demokrácia képes megfékezni a kapitalizmust, érvényesíteni a közérdek elsőbbségét a magánérdek

felett úgy, hogy eközben megőrzi a gazdasági nyitottságot és elkerüli a protekcionizmus és a nacionalizmus csapdáját. A könyv későbbi részeiben olyan javaslatokat fogalmaz meg, amelyek támaszkodnak a történelemből merített tapasztalatokra, és amelyek így egyfajta narratívává állnak össze.

### Vita adatok nélkül?

A vagyon eloszlásáról folytatott intellektuális és politikai vita régóta bőséges előítéletből és szűkös tényekből táplálkozik.

A vagyon és a jövedelmek eloszlásával kapcsolatban nyilvánvalóan hiba lenne alábecsülni az intuitív tudás fontosságát, amely mindenfajta elméleti keretek és reprezentatív statisztika híján is mindannyiunkban jelen van. Látni fogjuk például, hogy a mozi és az irodalom, elsősorban a 19. századi regény, elképesztően pontos információkkal szolgál a különböző társadalmi csoportok életszínvonalára és vagyoni helyzetére nézve, ahogy az egyenlőtlenségek mélyen gyökerező szerkezetére és azok igazolására, illetve arra vonatkozóan is, hogy ezek milyen módon befolyásolták az egyes egyének életútját. Jane Austen és Honoré de Balzac regényei például megkapó képet festenek a vagyon eloszlásáról Nagy-Britanniában és Franciaországban az 1790 és 1830 közötti években. E két regényíró hiteles ismeretekkel rendelkezik az őket körülvevő társadalomban fennálló vagyoni hierarchiáról. Képesek megrajzolni annak rejtett körvonalait, ismerik azokat az óhatatlan következményeket, amelyeket e viszonyok szereplők életére, házassági stratégiájukra, reményeikre és csalódásaikra gyakoroltak. Semmilyen statisztikához, tudós elemzéshez nem fogható az az élelátás, az a kifejezőerő, amellyel e művészek és mások felvázolják az egyenlőtlenségnek ezeket a következményeit.

Valójában a vagyon eloszlásának kérdése túlságosan fontos probléma ahhoz, hogy tárgyalását pusztán a közgazdászokra, szociológusokra, történészekre vagy filozófusokra bizzuk. Ez a kérdés mindenki számára fontos – szerencsére. Az egyenlőtlenség kézzelfogható, húsba vágó valósága mindenki számára szembetűnő, aki átéli, és természetesen eltérő, sokszor egymással ütköző politikai ítéletek megfogalmazásához vezet. Paraszt és nemes, munkás és gyáros, pincér és bankár: mindegyik az általa elfoglalt egyéni megfigyelési pozícióból fontos dolgokat lát embertársai életkörülményeire, a hatalmi viszonyokra és a társadalmi csoportok között fennálló alá- és fölérendeltségre vonatkozóan, hogy ennek alapján aztán kialakítsa a saját elképzelését arról, hogy mit tart igazságosnak és mit nem. Az egyenlőtlenség kérdésének ezért mindig is lesz egy olyan alapvetően szubjektív



és lélektani dimenziója, amely szükségképpen politikai konfliktushoz vezet, és ezt egyetlen bevallottan tudományos elemzés sem képes feloldani. A demokrácia helyét szerencsére soha nem fogja átvenni a szakértők köztársasága.

Az eloszlás kérdését azonban mégis helyes szisztematikusan és módszeresen vizsgálunk. Pontosan meghatározott források, módszerek és fogalmak híján bármit lehet állítani – ahogy annak az ellenkezőjét is. Vannak, akik szerint az egyenlőtlenségek folyamatosan növekednek, a világ pedig ennek megfelelően egyre igazságtalanabbá válik. Mások szerint azonban az egyenlőtlenségek a maguk természetes módján csökkennek, valamilyen spontán harmónia alakul ki, és bármilyen beavatkozással ennek az áldott egyensúlynak a felborítását kockáztatjuk. A két tábor süketek párbeszédét folytatja egymással, miközben a saját intellektuális lustaságát a szemben álló fél hasonló restségével igazolja. Ezért nagyon is helye van a tökéletes tudományosságot talán nélkülöző, de azért szisztematikus és módszeres kutatásnak. A tudományos elemzés soha nem fog megálljt parancsolni az egyenlőtlenségek által óhatatlanul gerjesztett erőszakos politikai összecsapásoknak. A tudományos társadalomkutatás tökéletlen és hozzávetőleges, és mindig az is marad. Senki nem tűzheti ki céljául, hogy egzakt tudománnyá fejlessze a közgazdaságtant, a szociológiát vagy éppen a történettudományt. Ám a tények és szabályszerűségek türelmes összegyűjtése, a gazdasági, társadalmi, politikai mechanizmusok higgadt elemzése információt szolgáltathat a demokratikus viták számára, hogy a megfelelő ismeretek birtokában ezek végre a megfelelő kérdésekkel foglalkozzanak. Az ilyen elemzés hozzájárulhat a fogalmak folytonos újradefiniálásához, a légből kapott állítások és a csalások leleplezéséhez, a lankadatlanul kérdező kritikai megközelítés kialakításához. Az én megközelitésem szerint ezt a szerepet játszhatják az értelmiségiek, köztük a társadalomtudósok, akik ugyanolyan állampolgárok, mint bárki más, ám abban a szerencsés helyzetben vannak, hogy több időt szentelhetnek az ismeretek összegyűjtésének, mint bárki más (sőt abban a kiváltságban részesülnek, hogy ezért még fizetést is kapnak).

Márpedig meg kell állapítanunk, hogy bizony hosszú időn keresztül a vagyon eloszlásának szentelt társadalomtudományi kutatás viszonylag kisszámú szilárd tényen és bőséges, pusztán elméleti spekuláción alapult. Mielőtt pontosabban vázolnám azokat a forrásokat, amelyekre támaszkodtam, és amelyeket megkísértem ebben a kötetben feldolgozni, hasznos lehet, ha gyors áttekintést adok a témakörrel kapcsolatos gondolkodás történetéről.

## Malthus, Young és a francia forradalom

A klasszikus politikai gazdaságtan megszületése idején, a 18. század végén, a 19. század elején Nagy-Britanniában és Franciaországban az elosztás már egyike volt az elemzésekben vizsgált legfontosabb kérdéseknek. Mindenki jól látta, hogy radikális átalakulás kezdődött el, főképpen az addig soha nem látott mértékű, folyamatos demográfiai növekedés, illetve a vidék elnéptelenedése és az ipari forradalom következtében. Vajon milyen hatást gyakorol majd ez a jelentős változás a vagyon eloszlására, a társadalom szerkezetére és az európai társadalmak politikai egyensúlyára?

Az 1798-ban megjelent *Tanulmány a népesedés törvényéről* szerzője, Thomas Malthus szerint teljesen nyilvánvaló volt, hogy a legfőbb veszélyt a túlnépesedés jelenti.<sup>1</sup> Meglehetősen gyér forrásait igyekezett a lehető legjobban feldolgozni, ezek között Arthur Young úti beszámolóí voltak rá nagy hatással. Az írásaiban a francia vidék nyomorát ecsetelő angol mezőgazdász a forradalom előestéjén járta be a Francia Királyságot Calais-től Bretagne-on és a Franche-Comtén keresztül a Pireneusokig.

Távolról sem igaz, hogy ez a színes leírás csupa valótlanságot állított volna. Ebben az időben Franciaország népessége bőven meghaladta más európai országokét, így ideális megfigyelési terep volt. 1700 körül a Francia Királyság lakosainak száma több mint 20 millió, miközben Nagy-Britannia lélekszáma alig haladta meg a 9 milliót (Angliáé pedig az 5 milliót). A 18. században, XIV. Lajos uralkodásának végétől XVI. Lajos bukásáig Franciaország lakossága folyamatosan és gyorsuló ütemben növekedett, így az 1780-as években már megközelítette a 30 milliót. Minden jel arra mutatott, hogy ez a korábban sohasem tapasztalt mértékű demográfiai növekedés hozzájárult a mezőgazdasági bérek stagnálásához és a földjáradék növekedéséhez az 1789-es robbanást megelőző évtizedekben. Bár hiba volna ebben látni a francia forradalom kitörésének egyetlen okát, mégis nyilvánvaló, hogy ez a folyamat jelentősen hozzájárult az arisztokrácia és a regnáló politikai rezsim népszerűtlenségének fokozódásához.

Young 1792-ben megjelent írása is hemzseg a nacionalista előítéletektől és félrevezető összehasonlításoktól. A nagy mezőgazdász ugyancsak elégedetlen volt a Franciaországban tapasztaltakkal, és undorral számolt be az általa meglátogatott fogadók állapotáról és a felszolgálók viselkedéséről. Bár megfigyelései gyakran banálisak és anekdotába illőek voltak, mégis úgy vélte, hogy ezek alkalmasak általános következtetések levonására. Leginkább az nyugtalanította, hogy az általa tapasztalt tömegnyomor politikai felforduláshoz vezethet. Young meg volt győződve arról, hogy egyedül az angol politikai rendszer – amelynek fő elemei az arisztokrácia és a közrendűek

egymástól elválasztott törvényhozása (az alsó- és felsőház), valamint a nemesség vétőjoga – teremti meg a felelős egyének által irányított harmonikus és békés fejlődés lehetőségét. Meg volt győződve továbbá arról is, hogy Franciaország a vesztébe rohan, amikor 1789–90-ben lehetővé tette, hogy ugyanabban a parlamentben ülésezzenek a társadalom különböző rétegeiből származó képviselők. Nem túlzás azt állítani, hogy a teljes szöveget áthatja a rettegés a francia forradalomtól. Mivel a vagyon eloszlásáról értekezve mindig is a politikához közeli területen járunk, az adott korszak osztály-előítéleteinek és érdekeinek figyelmen kívül hagyása nagyon nehéz feladat, bárkiről is legyen szó.

Malthus tiszteletes 1798-ban megjelent híres *Tanulmányában* még Young-nál is radikálisabb következtetésre jut. Honfitársához hasonlóan aggodalmát fejezi ki a Franciaország felől érkező új politikai áramlatokkal szemben, és a hasonló zavargások nagy-britanniai elharapódzásának megakadályozására azt javasolja, hogy azonnal szüntessék be a szegények bárminemű segélyezését, és szigorúan szabályozzák a születések számát a szegények körében, mert ha erre nem kerül sor, a túlnépesedés következtében az egész világ káoszba és nyomorba fullad. A malthusi jóslat túlzott pesszimizmusát csupán az teszi érthetővé, ha figyelembe vesszük, hogy milyen mértékű rettegés kerítette hatalmába az európai elitet az 1790-es években.

### Ricardo: a szűkösség elve

A mából visszatekintve persze könnyű gúnyolódni ezeken a baljóslatú próféciákon, de látni kell, hogy a 18. század végén, a 19. század elején zajló gazdasági és társadalmi átalakulások objektíven szemlélve is elég jelentősek, majdhogynem traumatikusak voltak a korszakot átélők számára. Valójában a korszak valamennyi gondolkodója – nem csupán Malthus és Young – viszonylag sötét, mondhatni, apokaliptikus képet festett a vagyon eloszlásáról és a társadalomszerkezet hosszú távú fejlődéséről. Igaz ez a 19. század kétségkívül legbefolyásosabb két közgazdászára, David Ricardóra és Karl Marxra is. Mindketten úgy gondolták, hogy egy szűk társadalmi csoport – Ricardo szerint a nagybirtokosok, Marx szerint az ipari tőkések – elkerülhetetlenül a termelés és a jövedelem egyre növekvő szeletét fogja kihalásítani a maga számára.<sup>2</sup>

A *politikai gazdaságtan és az adózás alapelvei* című művét 1817-ben publikáló Ricardo szerint a legfőbb problémát a föld árának és a földjáradék mértékének hosszú távú változásai jelentik. Akárcsak Malthus, gyakorlatilag semmilyen statisztikai adatnak tekinthető forrást nem használt, ám ez

a hiányosság egyáltalán nem akadályozta meg abban, hogy kora kapitalizmusának beható ismeretéről tegyen tanúbizonyságot. A portugál eredetű, zsidó bankárcsaládból származó szerző Malthusnál, Youngnál vagy Smithnél nyilvánvalóan sokkal inkább mentes volt a politikai előítéletektől. Bár nagy befolyást gyakorolt rá a malthusi modell, gondolatmenetében egy lépéssel tovább ment. Elsősorban a következő logikai paradoxon foglalkoztatta: abban az esetben, ha mind a népesség, mind a kibocsátás tartósan növekszik, a rendelkezésre álló föld más javakhoz viszonyítva egyre inkább szűkössé válik. A kereslet és kínálat törvényének megfelelően ez a folyamat a föld árának és a földbirtokosoknak fizetett bérleti díjak folyamatos növekedéséhez kell hogy vezessen. Ennek következtében a földtulajdonosok a nemzeti jövedelem egyre nagyobb részére fognak szert tenni, a lakosság fennmaradó része pedig egyre kisebb részen lesz kénytelen osztozni, ami a társadalmi egyensúly felborulásához vezet. Ricardo szerint az egyetlen logikailag és politikailag kielégítő megoldás a földjáradék folyamatosan növekvő mértékű megadóztatása.

Látni fogjuk, hogy ez a borúlátó előrejelzés végül nem igazolódott be: bár a földjáradék szintje sokáig magas volt, a termőföld más vagyontárgyakhoz viszonyított értéke végül megállíthatatlanul hanyatlásnak indult, ahogy a mezőgazdaság nemzeti jövedelemben betöltött súlya fokozatosan csökkent. Mivel Ricardo az 1810-es években írta művét, nem láthatta előre az új évszázadban bekövetkező technológiai fejlődést, sem az ipari termelés növekedését, mint ahogy Malthushoz és Younghoz hasonlóan ő sem tudta elképzelni, hogy az emberiség valaha is képes lesz teljesen függetlenedni az élelmiszer-termelés kényszerétől.

A föld árára vonatkozó meglátása ennek ellenére rendkívül érdekes: a kiindulópontként használt „szűkösség elve” szerint ugyanis bizonyos árak sok évtizeden át akár szélsőséges módon is emelkedhetnek, ami önmagában is egész társadalmak destabilizálódásához vezethet. Az árrendszer kulcsszerepet játszik több millió egyén cselekedeteinek összehangolásában – vagy akár több milliárdéban is, ha a globális világgazdaság léptékében gondolkodunk. A probléma forrását az jelenti, hogy az árrendszernek ez a működése sem határokat, sem erkölcsi szempontokat nem vesz figyelembe.

Súlyos hiba lenne, ha a 21. századot jellemző vagyoneeloszlás vizsgálata során figyelmen kívül hagynánk a szűkösség elvét – elég, ha a ricardói modellben a mezőgazdasági földek árát a nagyvárosi ingatlanok vagy éppen a kőolaj árával helyettesítjük be. Mindkét esetben – mindegy, hogy az 1970 és 2010 közötti időszakban megfigyelt tendenciákat a 2010 és 2050 közötti vagy a 2010 és 2100 közötti időszakra extrapoláljuk – olyan jelentős, országokon belüli és országok közötti gazdasági, társadalmi és politikai

egyensúlyhiányokra bukkanunk, amelyek nem is állnak olyan távol a Ricardo által felvázolt apokalipszistól.

Elvben persze létezik a folyamat kiegyensúlyozására képes egyszerű, gazdasági mechanizmus: a kereslet és kínálat kölcsönhatása. Ha egy jószág kínálata elmarad a szükséges mértéktől, az ára is túl magas, akkor a kereslet e jószág iránt csökkenni fog, ami mérsékli az árakat. Másképpen fogalmazva: ha a városi ingatlanok vagy a kőolaj ára növekszik, akkor az emberek vidékre költöznek, illetve kerékpárra pattannak (esetleg mindkettőt megteszik). De azon túl, hogy ez a megoldás bizonyos fokú kellemetlenségekkel és bonyodalmakkal jár, az új egyensúly megtalálása több évtizedet is igénybe vehet, ami alatt az ingatlanok és a kőolaj tulajdonosai olyan mennyiségű követelést halmoznak fel a lakosság fennmaradó részével szemben, hogy lassacskán és visszavonhatatlanul az ő kezükben összpontosul minden birtokolható, beleértve a vidéki házakat és a kerékpárokat is.<sup>3</sup>

Nem kell azonban rögtön a legrosszabbra gondolni. Az olvasónak túl korai már most attól rettegnie, hogy 2050-ben a lakbérét talán a katarai emírnék kell fizetnie: ezt a kérdést a maga idejében kell tárgyalni, az általunk kínált megoldás pedig ennél sokkal árnyaltabb és legalábbis valamilyenre megnyugtató lesz. Azt azonban már most meg kell érteni, hogy a kereslet és kínálat mechanizmusa önmagában egyáltalán nem zárja ki ezt az eshetőséget, vagyis a vagyon eloszlásának jelentős és tartós polarizálódását, amelyet az egyes árarányokban bekövetkező szélsőséges változások idéznek elő – ez a Ricardo által bevezetett szűkösség elvének legfőbb üzenete. Ám semmi nem kényszerít arra, hogy a véletlen játékára bizzuk magunkat.

## Marx: a végtelen felhalmozás elve

Amikor Marx 1867-ben, éppen egy fél évszázaddal Ricardo *Alapelveinek* kiadása után megjelentette *A tőke* első kötetét, a gazdasági és társadalmi környezet már egészen másképpen festett: a kérdés már nem az, hogy vajon a mezőgazdaság képes lesz-e az egyre növekvő népességet élelmiszerekkel ellátni, vagy hogy a föld ára a csillagokig emelkedik-e, hanem az, hogy képesek leszünk-e megérteni az immáron teljes mértékben kialakult ipari kapitalizmus dinamikáját.

Ennek az időszaknak a legszembeötlőbb jelensége az ipari munkásság nyomora. A falvak a népesség számában és a mezőgazdasági termelésben bekövetkezett változások következtében villámgyorsan elnéptelenedtek, ám a gazdasági növekedés dacára – vagy talán részben éppen annak következtében – a városi munkások nyomortelepeken zsúfolódtak össze.

A munkaidő hosszú, a munkabér rendkívül alacsony volt. Az *ancien régime* falvainak nyomoránál bizonyos szempontból sokkal mélyebb, ráadásul jobban látható és így még döbbenetesebb városi nyomor ölt testet. A *Germinal*, a *Twist Olivér* vagy a *Nyomorultak* nem a regényírók képzeletének szülöttei, mint ahogy a nyolc év alatti gyerekek gyári munkáját tiltó 1841-es francia törvény, vagy az a rendelet sem, amelyik Nagy-Britanniában 1842-től megtiltotta a tíz évnél fiatalabbak dolgoztatását a bányákban. Dr. Villerm Franciaországban 1840-ben megjelent kötete, a *Tableau de l'état physique et moral des ouvriers employés dans les manufactures* (A gyárakban dolgozó munkások fizikai és szellemi körképe) hatására 1841-ben bevezetnek bizonyos ambiciózusnak egyáltalán nem nevezhető törvényi szabályozásokat. A könyv ugyanazt a gyászos állapotot írja le, amiről Engels 1845-ben publikált műve, *A munkásosztály helyzete Angliában* is beszámolt.<sup>4</sup>

Valójában minden ma rendelkezésre álló történelmi adat azt mutatja, hogy a 19. század második fele – vagy inkább utolsó harmada – előtt nem következett be a bérek vásárlóerejének jelentős növekedése. Az 1800–10-es évektől az 1850–60-as évekig a munkások bére nagyon alacsony, a 18. századhoz és a megelőző időszakokhoz hasonló, vagy időnként az alatti szinten stagnált. A fizetések Nagy-Britanniát és Franciaországot egyaránt jellemző, hosszú ideig tartó alacsony szintű stagnálása annál is inkább megdöbbentő, mert a gazdasági növekedés üteme ugyanebben az időszakban kifejezetten gyorsult. A nemzeti jövedelemben a tőkére jutó rész (ipari profit, földjáradék, bérleti díjak) – már amennyire a nem teljesen tőkés forrásokból erre következett lehet – a 19. század első felében mindkét országban egyaránt erős növekedést mutat.<sup>5</sup> Csupán a 19. század utolsó évtizedeiben került sor e részarány valamekkora mérséklődésére, amikor a bérek legalább részben behozták a gazdasági növekedéshez viszonyított lemaradásukat. Az általunk összegyűjtött adatok azonban azt mutatják, hogy az első világháború előtt nem történt szerkezeti változás az egyenlőtlenségek terén. A legtöbb, amit mondhatunk, hogy az 1870 és 1914 közötti években az egyenlőtlenség nagyon magas szinten stabilizálódott, de inkább bizonyos tekintetben egy vég nélküli egyenlőtlenségi spirál alakult ki, amit a vagyon egyre jelentősebb koncentrálódása jelzett. Nehéz megmondani, hova vezetett volna ez a pálya, ha nem szakítja meg az 1914–18-as világégés által előidézett gazdasági és politikai válság, amely történelmi távlatból, vagyis a jelenlegi helyzetből visszatekintve az egyetlen erő az ipari forradalom óta, amely képes volt az egyenlőtlenségeket mérsékelni.

A tőke és az ipari profit robogása és a munkajövedelmek stagnálása annyira nyilvánvaló igazság volt az 1840–50-es években, hogy bár még semmilyen országos statisztika nem állt rendelkezésre, mégis mindenki tőkésle-

tesen tisztában volt ezekkel a viszonyokkal. Ilyen körülmények között szerveződtek az első kommunista és szocialista mozgalmak. A központi kérdésfeltevés egyszerű volt: mire jó az ipari fejlődés, mire jó a sok műszaki innováció, a rengeteg munka, a tömeges népmozgások, ha az ipari növekedés fél évszázada után a tömegek helyzete még mindig nyomorúságos, és a legnagyobb törvényhozási vívmány, hogy a nyolc év alatti gyerekek nem dolgozhatnak az üzemekben? Az uralkodó gazdasági és politikai berendezkedés csődje nyilvánvalónak tűnt, az embereket pedig az a kérdés foglalkoztatta, hogy mi várható egy ilyen rendszertől hosszú távon.

Ezen a ponton kapcsolódott be a vitába Marx. A népek tavasza, azaz az Európa-szerte kirobbanó forradalmak előestéjén, 1848-ban lát napvilágot *A Kommunista Párt kiáltványa*, azaz a *Kommunista kiáltvány*. „Kísértet járja be Európát – a kommunizmus kísértete”<sup>6</sup> – ezzel a híres mondattal kezdődik a rövid, lényegre törő szöveg, hogy a nem kevésbé híres forradalmi jóslattal záruljon: „A nagyipar fejlődésével tehát kicsúszik a burzsoázia lába alól maga a talaj, amelyen termel és a termékeket elsajátítja. Mindenekelőtt saját sírásóját termeli. Pusztulása és a proletariátus győzelme egyaránt elkerülhetetlen.”

A következő két évtizedben Marx kísérletet tett arra, hogy a kapitalizmust és annak elkerülhetetlen bukását első ízben tudományos elemzésben tárgyalja, amelynek eredményeit egy vaskos kötetben foglalta össze. Ez igazolta volna a fenti következtetést. Ám műve befejezetlen maradt: *A tőke* első kötete megjelent ugyan 1867-ben, de Marx 1883-ban, a következő két kötet befejezése előtt meghalt. Ezeket az írásokat barátja, Engels sokszor homályos kéziratrövedékek alapján állította össze és tette közzé Marx halála után.

Ricardóhoz hasonlóan Marx is a kapitalista rendszer belső logikai ellentmondásainak elemzéséből kiindulva építette fel munkáját. Megkülönbözteti magát a piacot önszabályozó rendszerként értelmező polgári/középosztálybeli közgazdászoktól, akik szerint a piac automatikusan, szélsőséges helyzetek nélkül megtalálja az egyensúlyi állapotát (a Smith-féle „Láthatatlan kéz” és a Say nevéhez fűződő „törvény” mintájára, amely szerint a kínálat létrehozza a saját keresletét), illetve az utópista szocialista, proudhonista gondolkodóktól, akik szerint megelégedtek azzal, hogy bemutatják a munkások nyomorúságos helyzetét, ám a jelenlegi gazdasági folyamatok valódi tudományos elemzésével adósok maradtak.<sup>7</sup> Összefoglalásként tehát azt mondhatjuk, hogy Marx a ricardói tőke-ár modellből és a szűkösség elvéből kiindulva továbblépett a tőke dinamikájának alaposabb elemzése terén, egy olyan világot ábrázolva, amelyben a tőke elsősorban ipari tőkét (gépeket, berendezéseket) jelent, nem pedig termőföldet,

így tehát végtelenül sok halmazható fel belőle. Legfőbb konklúzióját a „végtelen felhalmozás” elvének nevezhetjük, ami tulajdonképpen azt az elkerülhetetlen tendenciát jelenti, hogy a tőke végtelen mértékben halmazható fel és eközben egyre kevesebb kézben koncentrálódik úgy, hogy e folyamatnak nincsenek természetes korlátai. Ebből adódik Marx apokaliptikus látomása: vagy a tőke hozamának kell folyamatosan csökkennie (ami lefullasztja a felhalmozás motorját és erőszakos konfliktushoz vezet a kapitalisták között), vagy pedig vég nélkül növekedni fog a tőkére jutó hányad a nemzeti jövedelemben (ami záros határidőn belül a munkások összefogásához és lázadásához vezet). Bármelyik is következzen be, sem stabil társadalmi-gazdasági, sem politikai egyensúly kialakítására nincs lehetőség.

A Ricardo által előre jelzethez hasonlóan ez a sötét jövő sem vált valóra. A 19. század utolsó harmadától kezdve a bérek végre növekedésnek indultak: általánossá vált a vásárlóerő növekedése, alapvetően megváltoztatva ezzel a viszonyokat, még ha az egyenlőtlenségek továbbra is szélsőségesek maradtak, sőt bizonyos tekintetben az első világháborúig még tovább is növekedtek. Bár bekövetkezett a kommunista forradalom, de csak Európa legelmaradottabb országában, ahol az ipari forradalom éppen csak elkezdődött (Oroszországban), miközben a legfejlettebb európai országok egészen más, a lakosság számára szerencsésebb szociáldemokrata irányban indultak el. Elődeihez hasonlóan, Marx is teljesen figyelmen kívül hagyta a tartós technológiai fejlődés és a termelékenység folyamatos növekedésének lehetőségét – vagyis azt az erőt, amelyről beigazolódott, hogy bizonyos mértékben képes ellensúlyozni a magántőke felhalmozódásának és koncentrációjának folyamatát. Igaz, neki sem álltak rendelkezésére olyan statisztikai adatok, amelyekkel talán árnyalhatta volna az előrejelzéseit. Bizonyára csorbította éleslátását az is, hogy 1848 előtt rögzítette következtetéseit – még az előtt, hogy elkezdte volna azokat a kutatásokat, amelyek igazolhatták volna az előzőeket. Nyilvánvaló, hogy az olyan politikailag forrongó helyzet, amelyben Marx dolgozott, gyakran elhamarkodott, leegyszerűsítő következtetések levonására csábít. Ez jól mutatja, mennyire fontos, hogy az elméleti gondolatmenetek mögé a lehető legteljesebb körű történeti forrásokat sorakoztassuk fel: ez az, amit Marx a lehetőségeihez mérten sem igazán kísérelt meg.<sup>8</sup> Arról nem is beszélve, hogy szinte egyáltalán nem vizsgálta a magántőkét teljes mértékben felszámoló társadalmi berendezkedés politikai és gazdasági működésének problémáját – holott ez igazán rendkívül összetett kérdés, ahogy ezt aztán be is bizonyították azok a drámai következmények, amelyek az ilyen társadalmak kialakítására törekvő totalitárius rezsimek erőfeszítéseit kísérték.



Látni fogjuk azonban, hogy e korlátai ellenére a marxi elemzés bizonyos tekintetben mind a mai napig megőrizte érvényességét. Először is, Marx egy igazán fontos kérdés megválaszolásával kezdi: a vagyon elképesztő koncentrációját elemzi az ipari forradalom időszakában a rendelkezésre álló eszközökkel oly módon, ami sok mai közgazdász számára is követendő példa lehetne. Ráadásul a Marx által bevezetett elv a vagyon végtelen felhalmozásáról a 21. században épp oly fontos meglátás, mint amilyen a 19. században volt, sőt bizonyos tekintetben még Ricardo szűkösségről szóló elméleténél is nagyobb fejfájásra ad okot. Attól kezdve, hogy a lakosság lélekszámának és a termelékenység növekedésének az üteme viszonylag alacsony szintre kerül, a múltban felhalmozott vagyon súlya magától értetődően megnő, különösen ha szélsőséges méreteket ölt és társadalmilag destabilizálónak válik. Másképpen fogalmazva, az alacsony ütemű növekedés nem képes megfelelőképpen ellensúlyozni a végtelen felhalmozás marxi elvét: a kialakuló egyensúly talán nem annyira apokaliptikus, mint ahogy Marx jósolta, de azért eléggé nyugtalanító. A felhalmozásnak van ugyan egy felső határa, ám ez a pont épp elég magasan van ahhoz, hogy destabilizáló hatású legyen. Látni fogjuk, hogy a marxi logikát támasztja alá a magánvagyonok nagyon magas aránya az éves nemzeti jövedelemhez képest, amelyet az 1970–80-as évek óta tapasztalunk Európa valamennyi gazdag országában és Japánban.

### Marx után Kuznets: rémtörténetből tündérmese

Ricardo és Marx 19. századi elemzései után Simon Kuznets 20. századi elméletére áttérve azt mondhatjuk összefoglalóan, hogy a közgazdaságtan a kétségkívül túlzottan apokaliptikus jóslatokat megelőzve áttért a nem kevésbé túlzó tündérmesékre, vagy legalábbis a happy enddel végződő jövőképek kidolgozására. Kuznets elmélete szerint a jövedelmi egyenlőtlenségek a kapitalizmus fejlett korszakában automatikusan csökkenni kezdenek az adott ország által folytatott gazdaságpolitikától vagy az ország jellegzetességeitől függetlenül, míg végül egy elfogadható szinten állandósulnak. Az 1955-ben napvilágot látott elmélet valójában a francia *Trente Glorieuses*, a háború utáni dicsőséges harminc év elvarázsolt világát vetíti előre: Kuznets azt sugallja, hogy csak türelmesen meg kell várni, hogy a hosszú ideig tartó növekedés áldása mindenkihez eljusson.<sup>9</sup> Egy angolszász kifejezés remekül összefoglalja a kor közhangulatát: *Growth is a rising tide that lifts all boats* (A növekedés dagálya minden hajót felemel). Ebbe a derűlátó korszakba jól illeszkedik Robert Solow 1956-ban megjelent elemzése, amelyben

kifejti a „kiegyensúlyozott növekedési pályáról” szóló elméletét. Ebben felsorolja azokat a feltételeket, amelyek szükségesek ahhoz, hogy a gazdaság „kiegyensúlyozott növekedési pályára álljon”. Olyan pályáról van tehát szó, amelyben az összes tényező – a kibocsátás, a jövedelmek, a profit, a bérek, a tőke, az eszközárak – ugyanabban az ütemben növekszik, és így valamennyi társadalmi csoport azonos mértékben az átlagtól különösebben nem eltérő módon részesedik a növekedés hozadékából.<sup>10</sup> Kuznets elképzelése tökéletes ellentéte a ricardói vagy marxi egyenlőtlenségi spirálnak és tagadja a 19. század apokaliptikus jóslatait.

Ahhoz, hogy Kuznets elméletének jelentős, az 1980–90-es évekig, sőt bizonyos értelemben mind a mai napig tartó befolyását igazán értelmezni tudjuk, hangsúlyoznunk kell, hogy ezen a területen az ő nevéhez fűződik az első alapos statisztikai háttérre támaszkodó elmélet. Ugyanis egészen a 20. század közepéig nem készültek jövedelemeloszlással foglalkozó historikus adatsorok, amikor is 1953-ban éppen Kuznets tette közzé monumentális művét, *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings* (A felső jövedelmi csoportok részesedési aránya a jövedelemben és a megtakarításokban) címmel. Ebben a szerző ugyan kizárólag az Egyesült Államok adatait dolgozza fel egy harmincöt éves időszakban, 1913 és 1948 között, mégis nagyon jelentős teljesítményről van szó, hiszen a 19. század szerzői számára két teljesen elérhetetlen adatforrást mozgósított: egyrészt az Egyesült Államokban 1913-ban bevezetett szövetségi jövedelemadóhoz felhasznált adóbevallásokat, másrészt pedig saját korábbi becsléseit az Egyesült Államok nemzeti jövedelmére vonatkozóan. Soha a történelem során ilyen ambiciózus kísérletre még nem került sor, amelynek célja a társadalmi egyenlőtlenség feltérképezése volt.<sup>11</sup>

Feltétlenül meg kell értenünk, hogy e két fontos, egymást kiegészítő forrás nélkül egész egyszerűen lehetetlen nyomon kísérni a jövedelemeloszlás terén tapasztalható egyenlőtlenségeket és azok változásait. Bár a nemzeti jövedelem becsléssel történő megállapítására Nagy-Britanniában és Franciaországban a 17. század végén, a 18. század elején történtek már kísérletek, amelyek aztán a 19. században megsokszorozódtak, de itt inkább egymástól elszigetelt becslésekről volt még szó. A 20. században és a két világháború közötti időszakban készültek el az első, nemzeti jövedelmet összesítő éves adatsorok olyan kutatók munkájának eredményeként, mint Kuznets és John W. Kendrick az Egyesült Államokban, Arthur Bowley és Colin Clark Nagy-Britanniában vagy L. Dugé de Bernonville Franciaországban. Ezzel az adatforrással lehetségessé vált az adott ország teljes jövedelmének mérése. Ahhoz, hogy a magas jövedelmek által a nemzeti jövedelemben elfoglalt részarányt mérni lehessen, jövedelem-

bevallásra van szükség: ez az adatforrás akkor vált elérhetővé, amikor az első világháború után gyakorlatilag mindenhol bevezették a progresszív jövedelemadót (az Egyesült Államokban 1913-ban, Franciaországban 1914-ben, Nagy-Britanniában 1909-ben, Indiában 1922-ben, Argentínában pedig 1932-ben).<sup>12</sup>

Még ha nem is jövedelemadó, vannak már statisztikák (például a 19. századi Franciaországban az ajtók és ablakok száma megyénként, ami egyébként egyáltalán nem érdektelen adat), de ezek semmit nem árulnak el a jövedelmekről. Tovább megyek, az érintett személyeknek sok esetben egészen addig, amíg nem kellett bevallást készíteniük, gyakran amúgy is csak homályos elképzeléseik voltak a saját jövedelmükről. Ugyanez vonatkozik a társasági adóra és a vagyoadóra is. Az adózás nem csupán annak az eszköze, hogy általa mindenki hozzájáruljon a közös terhekhez és közösségi projektumokhoz úgy, hogy ennek a hozzájárulásnak az eloszlása a lehető legméltányosabb legyen: valójában e folyamat révén létrehozhatók csoportosítások, kialakíthatók ismeretek és megteremthető a demokratikus átláthatóság is.

Ezek az adatok tették tehát lehetővé Kuznets számára, hogy kiszámolja a jövedelmi hierarchia minden egyes decilisének és a felső centiliseknek a részesedését a teljes amerikai nemzeti jövedelemben. Vajon ennek alapján milyen megállapításokra jut? Megállapítja, hogy 1913 és 1948 között az Egyesült Államokban a jövedelmi egyenlőtlenségek jelentősen csökkennek. Az 1910–20-as években például az eloszlás legfelső decilise, vagyis az amerikaiak leggazdagabb 10%-a az éves nemzeti jövedelemnek évente 45–50%-os részét hasította ki magának, míg az 1940-es évek végén ugyanez a felső decilis a nemzeti jövedelemnek már csak 30–35%-ával rendelkezett. Ez a csaknem 10 százalékpontos csökkenés jelentősnek mondható: például az Amerika szegényebb fele által kapott jövedelem felével egyenlő.<sup>13</sup> Az egyenlőtlenségek csökkenése világos és kétségbevonhatatlan. Ez a meglehetősen nagy jelentőségű megállapítás óriási hatást gyakorolt a világháború utáni gazdasági vitákra, nagy visszhangot váltott ki az egyetemeken és a nemzetközi szervezetekben is.

Malthus, Ricardo, Marx és sok más gondolkodó évtizedeken keresztül beszélt az egyenlőtlenségekről anélkül, hogy akár csak minimális mértékben használt volna fel konkrét forrásokat; semmilyen módszerrel nem rendelkeztek, amelyekkel össze lehetett volna hasonlítani a különböző korszakok jellegzetességeit, alátámasztani vagy elvetni az egymással versengő feltevéseket. És most, először a történelem során, a kezünkben van egy objektív adatbázis. Persze nem tökéletes, de legalább létezik. Ráadásul az elvégzett munka elképesztően jól dokumentált: a Kuznets által 1953-ban

publikált kötet a lehető legátláthatóbb módon közöl minden részletet a forrásokra és a módszerekre vonatkozóan úgy, hogy bármelyik számítás megismételhető legyen. A hab a tortán pedig az, hogy Kuznets jó hír hozója: az egyenlőtlenségek csökkennek.

### Kuznets-görbe: örömhír a hidegháború idején

Igazság szerint azonban Kuznets tökéletesen tudatában volt annak, hogy mennyire véletlenszerű volt a legmagasabb amerikai jövedelmek 1913 és 1948 közötti csökkenése. Az egyik fő ok a nagy gazdasági világválság és a második világháború által előidézett többszörös sokkhatások, azaz egyáltalán nem valamiféle természetes vagy automatikus folyamatokról volt szó. Az 1953-ban publikált vaskos kötetében Kuznets részletesen elemzi az adatsorokat, és óva inti az olvasót mindenféle elhamarkodott általánosítástól. Ám 1954 decemberében az Amerikai Közgazdasági Társaság elnökeként az egyesület detroiti kongresszusán tartott előadásában kollégái számára az előző évben megjelent könyv eredményeinek sokkal optimistább értelmezését javasolja, mint amilyenre ő korábban vállalkozott. Ebből az előadásból, amely 1955-ben *Economic growth and income inequality* (Gazdasági növekedés és jövedelmi egyenlőtlenségek) címmel jelent meg, születik meg a Kuznets-görbéként emlegetett elmélet.

Ezen elmélet szerint az egyenlőtlenségek mindig az ún. haranggörbe-eloszlást követik, vagyis az iparosodási folyamat és a gazdasági fejlődés kezdetén növekvő, egy idő után pedig csökkenő pályán mozognak. Kuznets szerint az egyenlőtlenségeknek az iparosodás első fázisaiban megfigyelhető természetes növekedését, ami az Egyesült Államokban nagyjából a 19. században lezajlott, az egyenlőtlenségek erőteljes csökkenése követi. Ennek a szakasznak a kezdete az Egyesült Államokban eszerint a 20. század első felére tehető.

Az 1955-ös szöveg olvasása sok mindent megvilágít. Miután a szerző több ízben óvatosságra int és felhívja a figyelmet azoknak a külső sokkoknak a súlyos hatására, amelyek az amerikai egyenlőtlenségek közelmúltban bekövetkezett csökkenéséhez vezettek, szinte gyermeki ártatlansággal a gazdasági fejlődés belső logikájára tereli a szót, ami mindenféle gazdaságpolitikai beavatkozás és külső sokkhatás nélkül ugyanehhez az eredményhez vezethet. Az az alapgondolat, hogy az iparosodás első időszakában az egyenlőtlenségek nőnek (csupán a társadalom egy szűkebb csoportja részesedik az iparosodás vívmányaként megteremtett új gazdagságból), ám a fejlődés egy előrehaladottabb szakaszában automatikusan bekövetkezik

ezeknek az egyenlőtlenségeknek a csökkenése (a lakosság egyre jelentősebb hányada részesedik a gazdasági növekedés gyümölcseiből<sup>14</sup>).

E feltevés szerint ez a „fejlett szakasz” az ipari országokban a 19. század végén, a 20. század elején kezdődött, így az egyenlőtlenségek 1913 és 1948 között bekövetkezett csökkenése az Egyesült Államokban egy általánosabb jelenség konkrét megvalósulása, ami elvileg valamennyi más országban, köztük a fejletlen, jelenleg szegénységben sínylődő, gyarmati múltjukkal küzdő országokban is meg fog valósulni. A Kuznets 1953-ban megjelent könyvében leírtak rövid idő leforgása alatt nagy erejű politikai fegyverré váltak.<sup>15</sup> Kuznets egyébként tökéletesen tisztában volt elmélete erősen spekulatív voltával.<sup>16</sup> Miközben elnöki üzenetében az amerikai közgazdász kollégáinak bemutatta ezt a rendkívül optimista elméletet – akik készséggel, kritika nélkül hallgatták, hogy aztán tovább hirdessék a neves honfitársuk által hozott jó hírt –, Kuznets már tisztában volt azzal, hogy elméletének óriási hatása lesz: így született meg a „Kuznets-görbe”. Mivel biztos akart lenni abban, hogy mindenki megérti a felfedezés jelentőségét, Kuznets kiemelten hangsúlyozta, hogy az optimista előrejelzések tétele az, hogy sikerüljön a fejlődésben elmaradt országokat „a szabad világ pályáján”<sup>17</sup> tartani. Nagyon tág értelemben azt mondhatjuk, hogy a Kuznets-görbe a hidegháború terméke.

Félreértések elkerülése végett fontos hangsúlyozni, hogy a Kuznets által elvégzett munka, az amerikai államháztartási számlák és az első, az egyenlőtlenségek történeti alakulását leíró adatsorok létrehozása ugyancsak figyelemre méltó teljesítmény, és könyvei – sokkal inkább, mint cikkei – olvasásakor az is nyilvánvalóvá válik, hogy Kuznets kutatói ethosát nem illetheti bíráló. A háború után a fejlett országokban lezajlott jelentős növekedés egyébként is alapvető fontosságú esemény volt, az pedig, hogy ebből a növekedésből minden társadalmi csoport részesült, még fontosabb. Egészen természetes, hogy a közhangulat meglehetősen optimista volt a *Trente Glorieuses*, a rohamos fejlődés harminc esztendeje alatt, míg a 19. századot jellemző, a vagyon eloszlásának dinamikájáról szóló apokaliptikus előrejelzések veszítettek népszerűségükből.

Ugyanakkor ki kell mondani, hogy a Kuznets-görbe elvarázsolt elmélete nagyjából téves előfeltevésekkel jött létre, empirikus háttere pedig rendkívül gyenge lábakon állt. Látni fogjuk, hogy a jövedelmi egyenlőtlenségek erőteljes csökkenése, amely 1914 és 1945 között csaknem minden fejlett országban bekövetkezett, mindenekelőtt a világháborúk és az ezekből adódó durva gazdasági és politikai sokkhatások következménye (főleg a nagy vagyonok birtokosai számára), és nem sok köze van a szektorok közötti mobilitás békés folyamatához, amit Kuznets leírt.

### **Az eloszlás kérdése újra a közgazdasági elemzés középpontjában**

Ez a kérdés nem csupán történeti okokból fontos. Az 1970-es évek óta a fejlett országokban a jövedelmi egyenlőtlenségek jelentős növekedése figyelhető meg, kiváltképpen az Egyesült Államokban, ahol a jövedelmek koncentrációja 2000–10 között elérte – sőt kissé meghaladta – az 1920-as években tapasztalt szintet. Ezért fontos, hogy megértsük, mi és hogyan vezetett az egyenlőtlenségek csökkenéséhez a köztes időszakban. A szegény, illetve feltörekvő országok, elsősorban Kína nagyon gyors gazdasági növekedése nyilvánvalóan nagy szerepet játszott a nemzetközi szinten mért egyenlőtlenség-csökkenésben, hasonlóan a fejlett országokban a háború utáni időszak gazdasági fellendülése alatt megfigyeltekhez. Ám ez a folyamat a feltörekvő országokban nagy aggodalmat váltott ki, nem is beszélve a fejlett országokról. Hozzá kell tennünk azt is, hogy az utóbbi évtizedekben a pénz-, a kőolaj- és az ingatlanpiacokon megfigyelt nagymértékű egyensúlyhiány érthető módon megrendítette a „kiegyensúlyozott fejlődési pályába” vetett hitet, amely Solow és Kuznets szerint minden gazdasági tényező azonos ütemű növekedését ígérte. Vajon 2050-ben vagy 2100-ban a világot a brókerek, a csúcsvezetők, a jelentős vagyonok tulajdonosai irányítják majd, vagy inkább a kőolajtermelő országok, netán a Bank of China fogja birtokolni. Esetleg az adóparadicsomok lépnek az előtérbe, amelyekben e szereplők közül számosan rejtik majd el a vagyonukat? Teljesen abszurd lenne, ha nem gondolkodnánk el ezen a kérdésen, pusztán azzal nyugtatva magunkat, hogy a növekedés hosszú távon természetes módon „kiegyenlítődik” majd.

Bizonyos szempontból most, a 21. század elején nagyon hasonló helyzetben találjuk magunkat, mint a 19. század első felében élt elődeink: elképesztő átalakulásokat élünk át, és igencsak nehéz megjósolni, hogy néhány évtized múlva hogyan fog alakulni a vagyon nemzetközi szintű, illetve az egyes országokon belüli eloszlása. A 19. századi közgazdászoknak hatalmas érdeme, hogy az eloszlás vizsgálatát közgazdasági elemzésük középpontjába állították, és igyekeztek válaszokat találni a hosszú távú folyamatok alakulására. Bár ezek a válaszok nem minden esetben voltak kielégítőek, de mindenképpen elismeréssel kell adoznunk azért, hogy a jó kérdéseket tették fel. Valójában semmi okunk nincs arra, hogy bízzunk abban, hogy a növekedés automatikusan kiegyensúlyozott lenne. Nagyon is itt az ideje, hogy az egyenlőtlenségek vizsgálata újra a közgazdasági elemzések előterébe kerüljön, és hogy ismét feltegyük azokat a kérdéseket, amelyeket első ízben a 19. században fogalmaztak meg. A közgazdászok túlságosan hosszú ideig elha-

nyagolták a vagyon eloszlásának kérdését, egyrészt a Kuznets-féle optimista következtetések okán, másrészt azért, mert a szakma semmivel nem magyarázható lelkesedést tanúsított az olyan matematikai modellek iránt, amelyek alapjául az ún. reprezentatív ágens koncepciója szolgált.<sup>18</sup> Ahhoz, hogy az eloszlás kérdését valóban vissza tudjuk helyezni a vizsgálat középpontjába, azzal kell kezdenünk, hogy a lehető legtöbb historikus adatot gyűjtjük össze, amelyek segítségével megérthetjük a múltban és a jelenben lejátszódó folyamatokat. Akkor van esélyünk ugyanis a mozgásban lévő mechanizmusok és a jövőben várható fejlemények pontosabb leírására, ha először türelmesen felvázoljuk a tényeket és a szabályszerűségeket, illetve összevetjük a különböző országokban tapasztaltakat.

### A könyvben felhasznált forrásokról

Ez a könyv két nagy forrástípusra támaszkodik, amelyek együttesen lehetővé teszik a vagyoneloszlás történeti dinamikájának elemzését: az egyik a jövedelmi egyenlőtlenségre és annak eloszlására, a másik a vagyonok eloszlására és a vagyonnak a jövedelmekhez mért arányára vonatkozik.

Kezdjük a jövedelmekkel. Lényegében azt lehet mondani, hogy kutatásom egész egyszerűen Kuznetsnek az Egyesült Államok 1913 és 1948 közötti jövedelmi egyenlőtlenségek változását vizsgáló újító, úttörő munkájának idő- és térbeli kiterjesztését jelenti. Ez a kiterjesztés lehetővé teszi a Kuznets által feltárt (és egészen pontos) tendenciák tágabb kontextusba helyezését, ami egyszersmind erőteljesen megkérdőjelezi e szerző optimizmusát a gazdasági fejlődés és a vagyon eloszlása közötti kapcsolatot illetően. Furcsa módon soha senki nem vette a fáradságot, hogy módszeresen tovább vigye Kuznets eredményeit, részben kétségkívül azért, mert az adózással kapcsolatos történeti és statisztikai adatok vizsgálata egyfajta tudományos „senki földjének” tekinthető: túl történeti a közgazdászoknak, túl közgazdasági a történészeknek. Nagy kár, mivel a jövedelmi egyenlőtlenségek alakulását csak hosszú távon lehet vizsgálni, és ennek alapjául csakis az adózásra vonatkozó adatok szolgálhatnak.<sup>19</sup>

Kuznets módszerét először Franciaországra alkalmaztam, ennek az eredményeit foglalja össze az első, 2001-ben megjelent kötet.<sup>20</sup> Ezután néhány kollégámmal egyesítettük erőinket – akik közül elsősorban Anthony Atkinson és Emmanuel Saez nevét kell megemlítenem –, ami lehetővé tette, hogy egy sokkal magasabb, nemzetközi szintre emelhessem a vizsgálódásaimat. Anthony Atkinson néhány más országgal együtt Nagy-Britannia esetét is vizsgálta, közös munkánk eredménye a 2007-ben és 2010-ben kiadott,

hasonló tárgyú tanulmányokat tartalmazó két kötet, amely több mint húsz ország adatait dolgozza fel, és így valamennyi kontinensre kiterjed.<sup>21</sup> Emmanuel Saez, akivel egy fél évszázaddal meghosszabbítottuk Kuznets Egyesült Államokra vonatkozó adatsorait<sup>22</sup>, saját maga is feldolgozta több fontos ország esetét, amelyek között Kanada és Japán is szerepelt. Számos kutató járult hozzá ehhez a közös munkához: többek között Facundo Alvaredo Argentína, Spanyolország és Portugália esetével, Fabien Dell Németségével és Svájcával foglalkozott, Abhijit Banerjee-vel közösen pedig India vizsgálatán dolgoztunk együtt. Nancy Qiannak köszönhetően fel tudtam dolgozni Kína esetét is. És még más példákat is tudnék idézni.<sup>23</sup>

Minden esetben igyekeztünk ugyanazokat a forrásokat, eljárásokat és fogalmakat felhasználni: a felső jövedelmi deciliseket és centiliseket a jövedelembevallásokból származó adózási adatok alapján – az adatok és a fogalmak idő- és térbeli homogenitása érdekében számos korrekció elvégzése után – határoztuk meg; a nemzeti jövedelmet és az átlagjövedelmet az államháztartási számlák szolgáltatták, ami esetenként kiegészítésre vagy kiterjesztésre szorult. Az adatsorok kezdete általában a jövedelemadó bevezetésének időpontja (számos országban ez 1910–20 között valósult meg, esetenként 1880–90 között, mint Japánban vagy Németországban, más esetekben pedig később). Az adatsorokat állandóan frissítjük és így ezek jelenleg a 2010-es évek elejéig terjednek.

Végül említést kell tennünk a közel harminc, a világ minden tájáról származó kutató munkája gyümölcseként létrejött World Top Incomes Database-ről (WTID), ami a legfontosabb azon források között, amelyeket ennek a könyvnek a megírásához felhasználtam. A WTID a jelenleg elérhető legnagyobb történeti adatbázis a jövedelmi egyenlőtlenségek történeti evolúciójának tárgykörében.<sup>24</sup>

A források második legfontosabb típusa, amelyek felhasználásával a könyvet indítom, a vagyonra vonatkozik, ezen belül az eloszlással és a jövedelmekhez mért viszonyal. A vagyonból jövedelem is származik, ezért fontos, hogy már akkor is foglalkozzunk vele, amikor a dolgok jövedelmekkel kapcsolatos aspektusait tanulmányozzuk. Ne feledjük, hogy a jövedelem mindig két alkotóelemből áll, egyrészt a munkajövedelemből (ide tartoznak többek között az alkalmazotti vagy tisztviselői bérek vagy fizetések, a jutalom, a bónusz, a nem munkaviszonyból származó jövedelem és az egyéb, munkavégzésért járó jövedelem, ha annak besorolását a törvény munkajövedelemként határozza meg), másrészt pedig a tőkejövedelemből (többek között a bérleti díj, az osztalék, a kamat, a profit, az árfolyamnyereség, a jogdíj, vagy más olyan jövedelmek, amelyek egyszerűen valami-



lyen föld, ingatlan, ipari vagy egyéb tőke birtoklásából adódnak, függetlenül attól, hogy milyen jogi formában jelennek meg). A WTID-ből származó adatok rengeteg információt tartalmaznak a tőkejövödelmek 20. században bekövetkezett alakulásáról, mégis elengedhetetlen, hogy ezeket az adatokat kiegészítsük más forrásból származó, közvetlenül a vagyona vonatkozó adatokkal. Itt három, egymást kiegészítő történeti adatforrást és módszertani megközelítést kell megkülönböztetnünk.<sup>25</sup>

Először is, ahogy a jövedelemadó bevezetése nyomán elkészült jövedelembevallások lehetőséget teremtettek a jövedelmi egyenlőtlenségek vizsgálatára, a vagyoadó bevezetésével megjelenő vagyonyilatkozatok a vagyoni egyenlőtlenségek fejlődésének vizsgálatához jelentenek eszközt.<sup>26</sup> Ezt a módszert Robert Lampman vezette be 1962-ben az Egyesült Államokban az 1922 és 1956 között kialakult vagyoni egyenlőtlenségek vizsgálatára, majd Anthony Atkinson és Alan Harrison 1978-ban Nagy-Britanniában tette ugyanezt az 1923 és 1972 között lezajlott változások tanulmányozására.<sup>27</sup> Ezeket a munkákat nemrégiben frissítették és kiterjesztették más országokra, többek között Franciaországra és Svédországra. Sajnos ezen a területen kevesebb országra vonatkozóan állnak rendelkezésre adatok, mint a jövedelmi egyenlőtlenségek tekintetében. Ám bizonyos esetekben lehetséges jóval messzebbre visszanyúlni, esetenként akár a 19. század elejéig, mivel jóval régebb óta létezik vagyoadó, mint jövedelemadó. Franciaország esetében a különböző korszakok államhivatalai által összegyűjtött adatok és a Gilles Postel-Vinay-vel és Jean-Laurent Rosenthallal közösen a levéltárakban összegyűjtött óriási számú egyéni bevallás alapján a forradalom koráig visszamenőleg tudtunk homogén adatsorokat előállítani a vagyoni koncentrációra vonatkozóan.<sup>28</sup> Ennek alapján az első világháború által okozott sokkhatást egy sokkal hosszabb időre kiterjedő történelmi kontextusba tudtuk elhelyezni, mint a jövedelmi egyenlőtlenségekre vonatkozó adatsorok esetében (amelyek sajnálatos módon sok esetben csak 1910 körül indulnak). A Jesper Roine és Daniel Waldenström által végzett, svéd történeti forrásokat feldolgozó kutatások is sok érdekes tanulsággal szolgáltak.<sup>29</sup>

A vagyoni egyenlőtlenségek vizsgálatán belül az örökösödésre és vagyona vonatkozó adatforrások vizsgálatával nyomon tudjuk követni az örökségek és a megtakarítások súlyának változásait az összes vagyonon belül csakúgy, mint a vagyoni egyenlőtlenségek dinamikáját. Viszonylag teljes körű munkát tudtunk végezni Franciaország esetében, ahol a bőségesen rendelkezésre álló történeti források kivételesen alkalmas rálátást tettek lehetővé az örökségek mintázatának hosszú távú alakulására.<sup>30</sup> Ezt a kutatást egyik vagy másik részletében munkatársaimmal együtt kiterjesztettük más

országokra is, főképpen Nagy-Britanniára, Németországra, Svájcra és az Egyesült Államokra. Ezek az anyagok alapvetően fontos szerepet játszanak a jelen könyvben, mivel a vagyoni egyenlőtlenségek tartalma nem ugyanaz, ha az előző generációktól örökbe kapott vagyonokról vagy megtakarításokról beszélünk. Ebben a könyvben nem csupán az egyenlőtlenségek nagysága mint olyan foglalkoztat, hanem főképpen az egyenlőtlenségek szerkezete, vagyis a különböző társadalmi csoportok jövedelmi és vagyoni diszparitásainak eredete, illetve a különböző gazdasági, társadalmi, morális és politikai érvrendszerek, amelyekkel e diszparitások létét igazolták vagy támadták. Az egyenlőtlenség önmagában nem feltétlenül rossz: a központi kérdés az, hogy vajon megfelelően indokolható-e, van-e oka a létezésének.

Végül, de nem utolsósorban az adatok azt is lehetővé teszik, hogy megvizsgáljuk a nemzeti vagyon teljes állományának (legyen az föld-, ingatlan-, ipari vagy pénzügyi tőke) nagyon hosszú távon bekövetkező változásait. Ezt a vagyont az egyes országok esetében kifejezhetjük úgy is, mint az éves nemzeti jövedelem többszörösét, azaz hány évnyi nemzeti jövedelem volt szükséges e vagyon létrejöttéhez. A tőke/jövedelem arány ilyen globális szintű vizsgálatának megvannak a maga korlátai – minden esetben ajánlott a vagyoni egyenlőtlenségek egyéni szintű vizsgálata is, illetve nyomon követni azt is, hogy a tőke létrejöttében mekkora szerepet játszik az öröklés, illetve a megtakarítás. Mindazonáltal a tőke/jövedelem arány lehetőséget ad arra, hogy képet alkossunk a tőke szerepéről az adott társadalom egésze szempontjából. Ráadásul látni fogjuk, hogy a különböző időszakokból származó becslések összegyűjtésével és összevetésével egyes országokban – főleg Nagy-Britannia és Franciaország esetében – az elemzésekkel egészen a 18. századig visszamehetünk, ami segít bennünket abban, hogy megértsük az ipari forradalom szerepét a tőke létrejöttének kontextusában. Itt elsősorban a Gabriel Zucmannel nemrégiben közösen összegyűjtött történeti adatokra támaszkodom.<sup>31</sup> Tágabb értelemben ez a kutatás tulajdonképpen Raymond Goldsmith 1970-es években végzett munkájának a kiterjesztése és általánosítása, aki az érintett országok vagyonmérlegét állította össze.<sup>32</sup>

A korábbi munkákhoz képest az e könyvben foglaltak legfontosabb újdonsága, hogy kísérletet tettem a történeti források lehető legteljesebb körű és módszeres összegyűjtésére, így lehetővé vált a jövedelmi és vagyoneeloszlások hosszú távú dinamikájának vizsgálata. Hangsúlyoznom kell azonban, hogy munkám során a korábbi szerzőkhöz viszonyítva kettős előnnyel rendelkeztem: értelemszerűen hosszabb történelmi távlatból vizsgálódhattam (márpedig látni fogjuk, hogy bizonyos hosszú távú tenden-

ciák csak akkor mutatkoznak meg világosan, hogy ha rendelkezésre állnak a 2000–10-es évek adatai is, ami azzal magyarázható, hogy egyes sokkok, amelyek a világháborúkkal magyarázhatók, nagyon hosszú időn keresztül fennmaradtak); másrészt az információtechnológia fejlődésének köszönhetően különösebb nehézség nélkül elvégezhető a nagy tömegű historikus adatok összegyűjtése és feldolgozása.

Anélkül, hogy a technológiának túlzottan nagy szerepet tulajdonítanék az eszmetörténet fejlődésében, mégis úgy vélem, hogy ezekre a tisztán technikai jellegű kérdésekre érdemes röviden kitérnünk. Tény ugyanis, hogy Kuznets idejében, de akár még az 1980-as években is sokkal nehezebb volt a nagy tömegű historikus adatok feldolgozása, mint manapság. Ne feledjük, hogy amikor Alice Hanson Jones az 1970-es években összegyűjtötte a gyarmati idők amerikai vagyoni statisztikáit,<sup>33</sup> vagy Adeline Daumard ugyanezt tette a 19. századi francia hasonló nyilvántartásokkal,<sup>34</sup> a munka nagy részét manuálisan, kartotékokkal dolgozva kellett elvégezni. Amikor mai szemmel újraolvassuk ezeket a figyelemre méltó kutatásokat, vagy François Simiand vizsgálatát a bérek alakulásáról a 19. században, vagy Ernest Labrousse munkáját az árak és a jövedelmek alakulásáról a 18. században, netán Jean Bouvier és François Furet tanulmányát a profit alakulásáról a 19. században, nyilvánvalóan látszik, hogy ezeknek a kutatóknak komoly technikai jellegű nehézségekkel kellett szembenézniük az adatok összegyűjtése és feldolgozása során.<sup>35</sup> Ezek a nehézségek sok esetben felemésztették energiájuk jó részét, sőt időnként lehetetlenné is tették az elemzést és az értelmezést, annál is inkább, mert komoly korlátokat állítottak a nemzetközi és időbeli összehasonlítás útjába. A múlthoz viszonyítva tehát ma sokkal könnyebben tanulmányozhatjuk a vagyon eloszlásának történetét. Ez a könyv sokat köszönhet a technológia fejlődésének a kutatómunka területén.<sup>36</sup>

## A könyv legfontosabb eredményei

Melyek a fontosabb eredményei kutatómunkámnak, amely ezen újszerű historikus adatokra épült? Az első megállapításom az, hogy ebben a témakörben óvakodnunk kell mindenféle közgazdasági determinizmustól a vagyoni és jövedelmi egyenlőtlenségeket illetően. A vagyon eloszlásának története mindig is mélyen átitatott politikával, azaz nem korlátozható tisztán gazdasági mechanizmusok működésére. Az egyenlőtlenségek csökkenése a legtöbb fejlett országban 1900 és 1950 között például mindenekelőtt a háborúk és az általuk okozott megrázkódtatás miatt bevezetett közpolitikai

intézkedések hatására következett be. Hasonlóképpen az egyenlőtlenségek 1980 utáni újbóli növekedése nagyrészt annak a több évtizedes politikai fordulatnak a következménye, amely elsősorban az adózás és a pénzügyek terén végbement. Az egyenlőtlenségek történetét a gazdasági, politikai, társadalmi aktorok vélekedése alakítja arról, hogy mi igazságos és mi nem. Fontosak az ezen aktorok között kialakuló erőviszonyok és az így megszülető kollektív döntések. A döntésben így vagy úgy minden aktor valamilyen módon szerephez jut.

A második lényegi megállapítás szerint a vagyon eloszlásának dinamikája erőteljes mechanizmusokat rejt, amelyek hatására hol a konvergencia, hol pedig a divergencia folyamata erősödik fel. Ráadásul nem létezik semmilyen természetes és spontán folyamat, amely megakadályozná, hogy a destabilizáló, az egyenlőtlenségeket konzerváló tényezők tartósan fennmaradjanak.

Kezdjük a konvergencia irányába mutató folyamatokkal, vagyis azokkal, amelyek az egyenlőtlenségek csökkenéséhez vezetnek. Ezek közül a legnagyobb ereje a tudás terjedésének és az oktatásba, képzésbe fektetett befektetéseknek van. A kereslet és a kínálat játéka, akárcsak a tőke és a munka mobilitása, ami ennek a törvénynek egyik változata, ugyancsak hathatnak ebbe az irányba, de sokkal kisebb erővel, ráadásul sokszor nem egyértelmű, következményeiben ellentmondásos módon. Az ismeretek és a készségek terjedése az a központi mechanizmus, ami egyszerre vezet a termelékenység növekedéséhez és az egyenlőtlenségek csökkenéséhez, az egyes országokon belül épp úgy, mint nemzetközi szinten. Jól látjuk ezt néhány, korábban szegény ország, elsősorban Kína előrehaladásán. A termelési módok átvételével és a gazdag országok képzettségi szintjének elérésével a kevésbé fejlett országok nagy haladást értek el a termelékenység terén, és növelték nemzeti jövedelmüket. Ezt a felzárkózást elősegítheti a kereskedelmi nyitás is, de alapvetően az ismeretek terjesztéséről és a tipikusan közjóságnak számító tudás megosztásáról van szó, nem pedig egy piaci mechanizmusról.

Szigorúan elméleti értelemben létezhetnek más, a nagyobb egyenlőség irányába mutató potenciális erők is. Azt gondolhatjuk például, hogy a termelési eljárások fejlődése a történelem során egyre inkább olyan irányba halad, amelyben felértékelődik a foglalkoztatottak szakképzettsége, így a munkára eső jövedelemrész tendenciaszerűen növekszik, és ezzel együtt a tőkére eső rész csökken. Ezt a hipotézist az „emberi tőke felértékelődésének” is nevezhetnénk. E koncepció szerint a technológiai ráció útján előrehaladva az emberi tőke automatikusan győzedelmeskedni fog a pénz- és az ingatlantőke fölött, a tehetséges menedzserek diadalmaskodnak az

elhízott részvényeseken, a hozzáértés pedig a származáson. Ily módon az egyenlőtlenségek alapja is sokkal inkább az érdem lesz, rigiditásuk oldódik (ha a mértékük nem is lesz feltétlenül kisebb): a gazdasági ésszerűség végső soron automatikusan a demokratikus racionalitáshoz vezet.

Egy másik, jelenleg széles körben elterjedt optimista hiedelem szerint a várható élettartam közelmúltban bekövetkezett meghosszabbodása az „osztályharcot” a „korosztályok harcává” alakítja át (ami sokkal kevésbé megosztó, hiszen élete során mindenki egyszer fiatal, később pedig öreg lesz). A vagyon felhalmozását és eloszlását tehát ma már nem egyfelől az öröklött vagyon, másfelől a pusztán a munkaerejükkel rendelkező dinasztiaiak engesztelhetetlen összeütközése határozza meg, hanem sokkal inkább az életciklus megtakarítási logikája: fiatal korában mindenki igyekszik vagyont gyűjteni idős napjaira. E felfogás szerint az orvostudomány fejlődése és az életminőség javulása alapvetően átalakította a tőke természetét.

Sajnos azonban látni fogjuk, hogy ez a két optimista hiedelem (az emberi tőke hipotézis és az osztályharcot felváltó korosztályharc) nagyrészt csupán a képzelet szüleménye. Pontosabban fogalmazva, ezek az átalakulások pusztán logikai alapon lehetségesek és valamennyire reálisak is, de hatásuk sokkal kevésbé erőteljes, mint ahogy azt időnként hajlamosak vagyunk gondolni. Csekély számú bizonyíték szól amellett, hogy egy nagyon hosszú időszakot vizsgálva a nemzeti jövedelemből a munkára eső hányad valóban jelentős mértékben növekedett volna: a „nem humán” tőke éppen olyan elengedhetetlen a 21. században, mint amilyen a 18. vagy a 19. században volt, és azt sem zárhatjuk ki, hogy az idő folyamán még inkább azzá válik majd. Ugyanakkor ma éppen úgy, mint korábban, a vagyoni egyenlőtlenségek az egyes korosztálycsoportokon belül állnak fenn, és az öröklött vagyon a 21. század elején épp oly fontos szerepet játszik, mint Balzac *Goriot apójának* idejében. Hosszú távon a nagyobb egyenlőség felé ható legfontosabb erő továbbra is a tudás és a képzettség terjedése maradt.

## A konvergencia és a divergencia erői

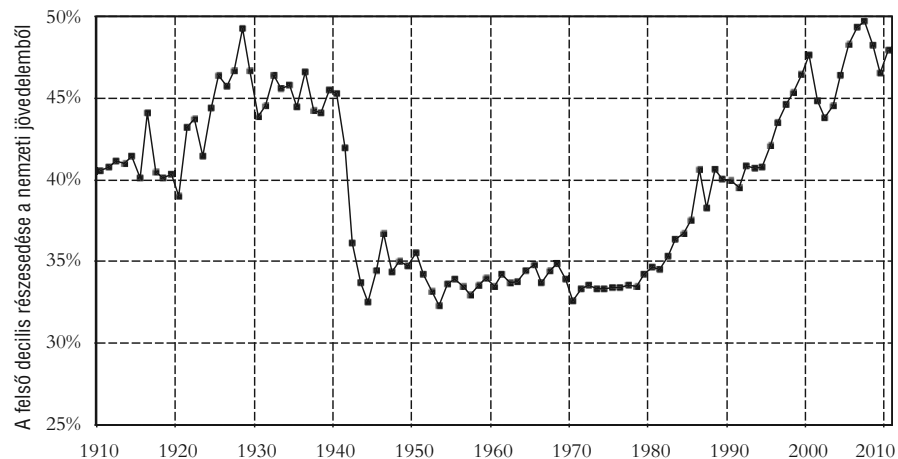
Függetlenül attól, hogy mennyire erős a tudás és a képzettség terjedése, különösen mint az országok közötti egyenlőtlenségek mérséklése irányába ható tényezők, ezeket esetenként ellensúlyozzák, sőt maguk alá is gyúrik az ellenkező irányba ható, az egyenlőtlenségeket felerősítő tényezők. Nyilvánvaló, hogy ha elmaradnak a megfelelő szintű befektetések a képzésbe, az teljes társadalmi csoportokat akadályozhat meg abban, hogy részesüljenek

a gazdasági növekedés áldásaiból. A növekedés károkat okozhat egyes társadalmi csoportoknak, és kedvezményezhet más csoportokat. Példa erre az a folyamat, amelynek során a kínai munkások átveszik az amerikai, francia stb. munkások helyét. Úgy is fogalmazhatnánk, hogy a konvergencia irányába ható legfontosabb erő – a tudás terjedése – csak részben természetes és spontán folyamat: nagyrészt függ az oktatáspolitikától, hogy mennyire széleskörűek a hozzáférési lehetőségek, milyenek az oktatás területén működő intézmények.

Ebben a könyvben a divergencia irányába ható nagyon is potens erőkre helyezem a hangsúlyt, amelyek annál is inkább aggasztók, mert egy olyan világban is kialakulhatnak, ahol a megfelelő kompetenciák terjesztése érdekében tett befektetések megvalósultak, és ahol a piacgazdaság hatékony működésének (már ahogy a közgazdászok erről a fogalomról beszélnek) látszólag valamennyi feltétele együtt áll. Melyek ezek az erők? Egyrészt gyorsan megtörténhet, hogy a legmagasabb jövedelmű csoportok elkülönülnek a társadalom többi részétől (bár ez e pillanatban inkább lokális probléma); ennél fontosabbak azok az erők, amelyeket a vagyon felhalmozásának és koncentrációjának folyamata hoz létre olyan körülmények között, amikor a növekedés gyenge, a tőke hozama pedig magas. Ez a második folyamat az elsónél potenciálisan sokkal nagyobb mértékben destabilizáló hatású, és hosszabb távon a legnagyobb fenyegetést jelenti a vagyon egyenlőbb eloszlására nézve.

Vágjunk is mindjárt a téma közepébe. Az I.1. és I.2. ábrán két olyan mintát vázolok fel, amelyek mindegyike e széttartó folyamatok jelentőségét mutatja. Az ábrázolt változások minden esetben „U alakú görbét” követnek, vagyis először csökkenő az egyenlőtlenség, aztán növekszik. Ennek alapján azt is gondolhatnánk, hogy a két ábra hasonló valóságot ír le. De erről szó sincs: a görbék alapjául szolgáló jelenségek teljesen eltérnek egymástól, egészen más gazdasági, társadalmi és politikai folyamatokat jeleznek. Az első ábra az Egyesült Államokban megfigyelt jövedelmi egyenlőtlenséget ábrázolja, míg a második a tőke/jövedelem arányt néhány európai országban (Japán nem szerepel ezen az ábrán, de a jelenség ott is hasonló). Nem zárható ki persze, hogy ez a két, a divergencia irányába ható erő a 21. században összeér – látni fogjuk, hogy valójában részben ez már meg is valósult, és a későbbiekben olyan globális jelenséggé válhat, amelynek eredményeként az egyenlőtlenség korábban soha nem látott mértékűvé növekszik és radikálisan új szerkezetet kap. Jelenleg azonban e két jól látható mintázat két egymástól jól megkülönböztethető jelenséget tükröz.

Az I.1. ábra az mutatja, hogy mekkora a súlya a jövedelmi hierarchia legfelső decilisének az amerikai nemzeti jövedelemben 1910 és 2010 kö-



**1.1. ábra.** Az Egyesült Államok jövedelmi egyenlőtlenségei, 1910–2010

**Magyarázat:** a felső jövedelmi decilis amerikai nemzeti jövedelemben elfoglalt része az 1910–20-ban tapasztalható 45–50%-ról 35% alá esett vissza az 1950-es években (ahogy ezt a csökkenést Kuznets is megfigyelte), hogy az 1970-es években jellemző 35% alatti szintről 2000–10 között ismét 45–50%-ra emelkedjen.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21c).

zött. Ebben az esetben tulajdonképpen a Kuznets által az 1950-es években kidolgozott adatsorok kiterjesztéséről van szó. Láthatjuk azt, amit Kuznets is megfigyelt: az egyenlőtlenségek jelentős csökkenését 1913 és 1948 között, amikor a felső decilis nemzeti jövedelemben elfoglalt része majdnem 15 százalékponttal csökkent: míg az 1910–20-as években a nemzeti jövedelem 45–50%-a esett erre a csoportra, az 1940-es évek végére ez 30–35%-ra csökkent. Az egyenlőtlenség aztán ezen a szinten stabilizálódik 1950 és 1970 között. Ezt követően egy nagyon gyors, ellenkező irányú mozgást – az egyenlőtlenségek növekedését – figyelhetünk meg az 1980-as évektől kezdve, olyannyira, hogy a 2000-es évekre a felső decilis részaránya a nemzeti jövedelemben ismét 45–50% körül alakult. A fordulat mértéke igencsak figyelemreméltó. Természetesen felmerül a kérdés, hogy meddig folytatódhat ez a tendencia.

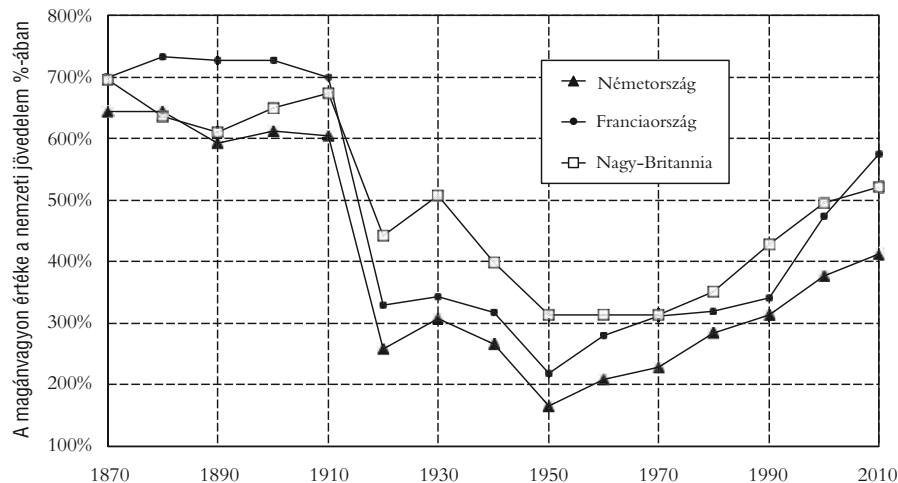
Látni fogjuk, hogy az egyenlőtlenség e látványos növekedése nagyrészt a nagyon magas munkajövedelmek addig soha nem látott robbanásával magyarázható, ami mindenekelőtt a nagyvállalati felsővezetők valódi elkülönülésével jár a lakosság többi részétől. Az egyik lehetséges magyarázat szerint a csúcsvezetők szakértelme és termelékenységük hirtelen ugrászerűen megnövekedett. Egy másik, számomra sokkal hihetőbb magyarázat

szerint – amely, mint a későbbiekben látni fogjuk, sokkal inkább összhangban van a megfigyelt tényekkel – ezek a vezetők nagyjában-egészében olyan helyzetben vannak, hogy sok esetben mindenféle korlát nélkül képesek a saját jövedelmüket megállapítani, teljesen függetlenül a munkájuk termelékenységétől, amit amúgy sem könnyű a nagyvállalati szervezetben pontosan meghatározni. Ezt a jelenséget elsősorban az Egyesült Államokban, kisebb mértékben pedig Nagy-Britanniában figyelhetjük meg, és azokkal a társadalmi és pénzügyi normákkal magyarázhatjuk, amelyek ebben a két országban az elmúlt évszázadban kialakultak. Ez a tendencia jelenleg korlátozottabban van jelen más fejlett országokban (Japánban, Németországban, Franciaországban és a kontinentális Európa más országaiban), ám a trend itt is ugyanaz. Túlzás lenne persze a jelenség lehető legtűzesebb vizsgálata és elemzése nélkül azt állítani, hogy a fent leírtak mindenhol az Egyesült Államokhoz hasonló méreteket öltenek majd. Megjegyzem, egy ilyen vizsgálódás nem is lenne olyan egyszerű, ha figyelembe vesszük a rendelkezésre álló adatok korlátozott voltát.

### A divergenciát előidéző legfontosabb tényező: $r > g$

Az I.2. ábrán a második alakzat bizonyos értelemben egyszerűbb és átláthatóbb, divergenciát előidéző mechanizmusra utal, amely azonban kétértelműen még inkább meghatározó befolyást gyakorol a vagyoni hosszútávú eloszlására. Az I.2. ábra a magánvagyon (ingatlan, pénzügyi és működő tőke az adósság levonása után) arányát mutatja az éves nemzeti jövedelemhez képest Nagy-Britanniában, Franciaországban és Németországban 1870 és 2010 között. A legszembeötlőbb a magánvagyon jelentős nagysága a 19. század vége és a *belle époque* Európájában: a magánvagyonok értéke körülbelül hat-hét év nemzeti jövedelmének megfelelő szint körül mozog, ami ugyancsak soknak mondható. Az 1914 és 1945 közötti időszak sokkhatásainak következtében erős visszaesést tapasztalunk: a tőke/jövedelem arány 2-3-ra csökkent. Ezután az 1950-es évektől kezdődően folyamatos növekedést tapasztalunk, olyannyira, hogy a magánvagyonok a 21. század elejére az első világháborút megelőző virágzásukat megközelítő szintre kerülnek vissza: a magántőke 2000–10 között Nagy-Britannia és Franciaország esetében öt-hat éves nemzeti jövedelemnek megfelelő szintre érkezik vissza (Németországban ennél egy kicsit kisebb az arány, de mivel alacsonyabb szintről is indult, az emelkedő tendencia ugyanennyire egyértelműnek tekinthető).





**1.2. ábra.** A tőke/jövedelem arány Európában, 1870–2010

**Magyarázat:** Európában 1910-ben a magánvagyonok összesen hat-hét év, 1950-ben két-három év, 2010-ben négy-hat év nemzeti jövedelmének megfelelő nagyságúak.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21c)

Ez az U alakú görbe egy központi fontosságú átalakulásra utal, amely nagy szerepet kap ebben a könyvben. Látni fogjuk, hogy a magas tőke/jövedelem arány újbóli megjelenése az elmúlt néhány évtizedben főleg azzal magyarázható, hogy az országok viszonylag alacsony növekedési rezsimre álltak át. Az pedig magától értetődik, hogy az alacsony növekedéssel jellemezhető gazdaságokban a múltban megszerzett vagyonok aránytalanul nagy jelentőségre tesznek szert, hiszen viszonylag alacsony összegű új megtakarítás is elég ahhoz, hogy a korábban felhalmozott tőke-állomány nagysága folyamatosan és jelentősen növekedjen.

Ha pedig a tőke hozama százalékosan tartósan és jelentősen meghaladja a gazdaság növekedésének ütemét (ami nem automatikusan igaz, ám alacsony növekedési ütem mellett valószínűsíthető), akkor erőteljesen megnövekszik a divergencia kockázata a vagyon eloszlása terén.

Ez az alapvető egyenlőtlenség, amely az  $r > g$  képlettel írható le, lényeges szerepet kap ebben a könyvben, tulajdonképpen a bemutatott gondolatmenet és az abból levont következtetések esszenciáját jelenti. A képletben  $r$  a tőke átlagos hozamát jelenti a tőke összegének százalékában kifejezve, vagyis a tőke éves hozamát, mely utóbbi alatt nyereséget, osztalékot, kamatot, bérleti díjat vagy más tőkejövedelmet értünk. A  $g$  pedig a növekedési ütemet jelöli, tehát a jövedelem vagy a kibocsátás éves növekedését.

Amikor a tőke hozama jelentős mértékben meghaladja a gazdasági növekedés ütemét – és látni fogjuk, hogy ez nagyjából mindig így volt a történelem során, legalábbis a 19. századig, és jó eséllyel újra természetessé fog válni a 21. században is –, akkor a múltban felhalmozott vagyon automatikusan gyorsabban fog növekedni, mint ahogy a kibocsátás és a jövedelmek növekednek. Ahhoz, hogy a tőkénk a gazdaság egészénél gyorsabban növekedjen, az örökösöknek csak annyit kell tenniük, hogy a tőkejövedelmeik egy bizonyos részét megtakarítják. Ebben a helyzetben szinte elkerülhetetlen, hogy az örökölt vagyonok összege jóval meghaladja az életpálya során összegyűjtött megtakarítások összegét, és hogy a tőke koncentrációja rendkívül magas szinteket érjen el – olyan szinteket, amelyek vélhetően nem egyeztethetők össze a modern, demokratikus társadalmak alapját képező meritokratikus értékekkel és a társadalmi igazságosság elvével sem.

Ezt az alapvető, a divergencia irányába ható erőt egyébként más mechanizmusok tovább erősíthetik, például ha a megtakarítási ráta a vagyoni hierarchiában felfelé haladva erősen növekszik<sup>37</sup>, és még inkább, ha az effektív átlagos hozam az egyén induló tőkéjének a nagyságával párhuzamosan emelkedik (márpedig látni fogjuk, hogy egyre inkább ez a helyzet). Az a tény, hogy a tőkehozam mértéke kiszámíthatatlan és önkényes, lehetővé teszi, hogy a vagyon számtalan módon gyarapodjon, ami szintén kihívást jelent a meritokratikus modellel szemben. Végül e tényezőket fokozhatja a Ricardo-féle szűkösségi elv működése: a magas ingatlan- vagy kölöljárák fokozhatják a trendszerű divergenciát.

Foglaljuk össze az eddigieket. A vagyonok felhalmozásának és eloszlásának folyamata során olyan erők szabadulnak fel, amelyek erőteljesen a divergencia, vagy legalábbis egy rendkívül magas fokú egyenlőtlenség irányába hatnak. Léteznek a konvergencia irányába ható erők is, amelyek bizonyos országokban vagy egyes korszakokban ugyan felülkerekedhetnek az előbbieken, ám a divergencia irányába ható erők bármelyik pillanatban újra felülkerekedhetnek, ahogy ez a 21. század kezdetén éppen megtörténni látszik, és ahogy az eljövendő évtizedekben valószínűsíthető demográfiai és gazdasági növekedési ütem csökkenése a jövőre nézve is sejteni engedi.

Az általam levont következtetések kevésbé apokaliptikusak, mint amit a Marx által vélelmezett végtelen felhalmozás és állandósult divergencia elve sugall (Marx elmélete implicite szigorúan abból indul ki, hogy hosszú távon a termelékenység növekedése zéró). Az általam felvázolt modellben a divergencia nem állandó, ez csak egy a vagyonok eloszlására vonatkozó lehetséges forgatókönyvek közül, ennek ellenére a lehetőségek túlságosan nagy örövendzésre nem adnak okot. Kiemelten hangsúlyozni

kell, hogy a modellemben szereplő, a divergenciát előidéző legfontosabb erőt leíró  $r > g$  egyenlőtlenségnek semmi köze nincs a piac bármilyen tökéletlenségéhez. Éppen ellenkezőleg: közgazdasági értelemben minél „tökéletesebb” a tőkepiac, annál nagyobb eséllyel igazolódik be ez a forgatókönyv. El lehet képzelni olyan intézményeket és közpolitikát, amelyek képesek megállítani ennek a kérlelhetetlen logikának a hatásait – ilyen például a tőkére kivetett globális szintű progresszív adó. Ám az ilyen intézkedések erőteljes nemzetközi szintű koordinációt tételeznek fel. Sajnos nagyon is valószínűsíthető, hogy e problémára reagálva a tényleges intézkedések – köztük számos nacionalista indíttatású – a gyakorlatban sokkal szerényebbek és kevésbé hatékonyak lesznek.

### Földrajzi és történeti keretek

Melyek a jelen kutatás földrajzi és történeti keretei? Amennyire csak lehetséges, kísérletet tettem arra, hogy vagyonok eloszlásának dinamikáját mind az egyes országokon belül, mind pedig az országok közötti összehasonlításban a 18. századtól kezdődően egyaránt elvégezzem. A gyakorlatban azonban a rendelkezésre álló adatok korlátolt volta sok esetben arra kényszerített, hogy alaposan leszűkítsem a vizsgálat terét. Ami a kibocsátás és a jövedelem országok közötti eloszlását illeti – ezt tárgyalja a könyv első része –, 1700-ig lehetett visszanyúlni, köszönhetően az Angus Madisson által összegyűjtött államháztartási adatoknak. Amikor a tőke/jövedelem arányt és a tőke-munka felosztást vizsgálom majd a második részben, kénytelen leszek alapvetően a fejlett országok esetére szorítkozni, és a megfelelő történeti adatok hiányában az itt megállapítottakat extrapolálni a szegény és feltörekvő országokra.

Amikor a jövedelmek és a vagyon egyenlőtlenségeinek változását vizsgálom a harmadik részben, szintén alkalmazkodnom kellett a rendelkezésre álló forrásokhoz. Igyekeztem vizsgálódásomat a lehető legtöbb szegény és feltörekvő országra kiterjeszteni elsősorban a WTID adatainak felhasználásával, hiszen ennek az adatbázisnak az a feladata, hogy a lehető legnagyobb mértékben lefedje az öt kontinenst. Ám nyilvánvaló, hogy a hosszú távú trendek sokkal jobban dokumentáltak a gazdag országokban. Ez tehát azt jelenti, hogy ez a könyv mindenekelőtt a legfontosabb fejlett országok: az Egyesült Államok, Japán, Németország, Franciaország és Nagy-Britannia történelmi tapasztalatainak elemzésére épül.

Nagy-Britannia és Franciaország esete különösképpen fontos, hiszen ennek a két országnak a történeti forrásai a legteljesebbek egy nagyon hosszú

időszak tekintetében. Nagy-Britanniában és Franciaországban számos becslés áll rendelkezésre a nemzeti vagyona és annak szerkezetére vonatkozóan egészen a 18. század kezdetéig. Ez a két ország egyébként a 19. századnak és a 20. század elejének két legnagyobb gyarmati és pénzügyi hatalma volt. Fontos tehát, hogy vizsgáljuk ezeket az országokat annak érdekében, hogy megértsük a vagyonok globális eloszlásának dinamikáját az ipari forradalomtól kezdődően. Történelmük megkerülhetetlen kiindulópontot jelent az 1870 és 1914 közötti években lejátszódott, gyakran „első pénzügyi és kereskedelmi globalizációnak” nevezett időszak vizsgálatához is, ami egyébként érdekes párhuzamokat mutat a „második globalizációval”, amely az 1970–80-as évek óta tart. Olyan időszakról van szó, amelyik épp annyira izgalmas, mint amennyire elképesztő mértékű egyenlőtlenségekkel terhelt. Ebben a korszakban találják fel az elektromos izzót, ez a transzatlanti hajózás virágkora (a *Titanic* 1912-ben indul útjára), ekkor jelenik meg a mozi és a rádió, a gépkocsi és a nemzetközi pénzügyi befektetések is. Ne feledjük, hogy a 2000–10-es évekig kellett várni, amíg a fejlett országokban a tőzsdei kapitalizáció GDP-hez mért aránya elérte azt a szintet, ami Londont és Párizst jellemezte az 1900-as évek elején. Ez az összehasonlítás számos tanulságot hordoz a jelenlegi világ jobb megértéséhez.

Biztosan lesznek olyan olvasók, akik megütköznek azon, hogy milyen nagy figyelmet szentelnek a francia eset tanulmányozásának, sőt előfordulhat, hogy nacionalizmussal vádolnak meg. Kénytelen vagyok tehát felsorakoztatni az indokaimat, hogy miért járok el így. Elsősorban a források gazdagságát kell említenem. A francia forradalom nem tudott ugyan egyenlő vagy éppen ideális társadalmat létrehozni, ám látni fogjuk, egyedülálló módon lehetővé tette, hogy figyelemmel kísérjük a lakosság vagyonának alakulását. Az 1790 és 1888 között bevezetett föld-, ingatlan- és pénzvagyon-nyilvántartási rendszer elképesztően modern és átfogó volt a maga korában. Ebből következik, hogy a hosszú időtávra vonatkozó örökösdési adatok valószínűleg Franciaországban a legbőségesebbek, és ezt a forradalomnak köszönhetjük.

A második ok, hogy itt kezdődött meg a legkorábban a demográfiai átalakulás, így kiváló kiindulópontot jelent, hogy megbecsüljük, mi vár a világ többi országára. Bár a francia népesség lélekszáma növekedett az elmúlt két évszázadban, a növekedés üteme meglehetősen lassú volt. A forradalom idején körülbelül 30 milliós népesség alig növekedett 60 millió fölé a 2010-es évek elejére; ettől függetlenül ugyanarról az országról beszélünk, amely lakosságának lélekszáma nagyságrendjében nem változott. Összehasonlításképpen az Egyesült Államok lakossága a Függetlenségi Nyilat-

kozat idején alig érte el a 3 milliót, de ez a szám 1900–10-re már 100 millióra nőtt, a 2010-es évek elején pedig már a 300 milliót is meghaladta. Nyilvánvaló, hogy amikor egy ország népessége 3 millióról 300 millióra növekszik (hogy a 19. századi nyugati terjeszkedés eredményeként bekövetkezett radikális területi növekedésről ne is beszéljünk), akkor valójában már nem beszélhetünk ugyanarról az országról.

Látni fogjuk, hogy az egyenlőtlenségek dinamikája és szerkezete nagyon másképpen alakul egy olyan országban, amelyben a lakosság százszorosára növekedett, szemben egy olyannal, ahol ez éppen csak megduplázódott. Az öröklés kérdése nyilvánvalóan sokkal kisebb súllyal esik latba az első, mint a második esetben. Az Újvilág jelentős demográfiai növekedéséből adódik, hogy a múltban felhalmozott vagyonok súlya mindig is kevésbé volt jelentős, mint Európában, ami magyarázatot ad arra, hogy az amerikai egyenlőtlenségek szerkezete miért annyira egyedi. Ugyanez elmondható arról is, ahogy az Egyesült Államokban az egyenlőtlenségekről és a társadalmi osztályokról vélekednek. Ez ugyanakkor azt is jelenti, hogy az amerikai modell bizonyos mértékben nem általánosítható (nem túl valószínű, hogy a világ lakossága százszorosára fog növekedni a következő két évszázad leforgása alatt), míg a francia modell inkább tipikusnak tekinthető, és így a jövőben bekövetkező változások megértése szempontjából is alkalmasabb vizsgálódási terepnek mutatkozik. Meg vagyok győződve arról, hogy a Franciaország, és általánosabban a ma fejlettnak nevezett európai, észak-amerikai, óceániai országok, illetve a Japán által bejárt út alapos elemzése számos fontos tanulsággal szolgál a vagyon globális jövőbeni alakulása tekintetében, ideértve az olyan feltörekvő országokat, mint Kína, Brazília, és India is, ahol kétségkívül hamarosan lassulni fog – vagy már lassulni is kezdett – a demográfiai és a gazdasági növekedés.

Végül Franciaország esete azért is érdekes, mert az alapvetően „burzsoá” francia forradalom nagyon hamar megteremtette a piaccal kapcsolatban a jogi egyenlőség egyfajta ideálját. Érdemes megvizsgálni, hogyan érintette ez az ideál a vagyon eloszlásának dinamikáját. Bár az 1688-as angol forradalom bevezette a modern parlamentarizmust, de nem nyúlt a királyság intézményéhez, érvényben tartotta az elsőszülöttségi jogot a földbirtokok vonatkozásában (egészen 1920-ig), illetve az örökölt nemesség politikai előjogait is mind a mai napig (a 2010-es években még mindig folyik a Lordok Házának megreformálásával kapcsolatos vita, ami, lássuk be, semmiképpen nem nevezhető elszántságnak). Az 1776-os amerikai forradalom bevezette ugyan a köztársasági elvet, de még majd egy évszázadig érvényben hagyta a rabszolgaságot, és csaknem két évszázadon keresztül törvényesnek tekintette a faji megkülönböztetést – a faji kérdés egyébként, úgy tűnik,

mind a mai napig aránytalanul nagy hatást gyakorol az Egyesült Államok társadalmára. Az 1789-es francia forradalom bizonyos értelemben más forradalmaknál ambiciózusabb volt: minden törvényben rögzített előjogot megszüntetett, és kísérletet tett arra, hogy teljes egészében jog- és esélyegyenlőségen alapuló politikai és társadalmi rendet hozzon létre. A polgári törvénykönyv biztosította a teljes magántulajdonnal kapcsolatos jogegyenlőséget és a szerződéskötés szabadságát – legalábbis a férfiak számára. A 19. század végén és a *belle époque*-ban a konzervatív francia közgazdászok – mint például Paul Leroy-Beaulieu – gyakran használták ezt az érvet annak indoklására, hogy szemben az arisztokratikus és monarchikus Angliával, miért nincs szükség progresszív, netán konfiskáló jövedelem-, illetve vagyoni adókra a forradalom által egyenlővé tett köztársasági Franciaországban, amely a „kistulajdonosok” országa. Az általam összegyűjtött adatok viszont azt mutatják, hogy ebben az időben a vagyon koncentrációja majdnem olyan szélsőséges volt Franciaországban, mint Nagy-Britanniában, ami elég világosan mutatja, hogy pusztán a piacon biztosított jogegyenlőség nem alkalmas arra, hogy általános jogegyenlőséget teremtsen. Ezen a téren a francia tapasztalat ismét csak releváns a napjaink jelenségeinek vizsgálata során. Sok megfigyelő – Leroy-Beaulieu majd egy századdal ezelőtti elképzeléséhez hasonlóan – ma is azt gondolja, hogy elegendő a tulajdonnal kapcsolatos jogokat egyre teljesebb körben garantálni, elég a piacot minél szabadabbá, a versenyt pedig minél „tisztábbá és tökéletesebbé” tenni ahhoz, hogy egy igazságos, virágzó és harmonikus társadalom alakuljon ki. Valójában a feladat ennél sokkal összetettebb.

## Elméleti és fogalmi keret

Mielőtt továbblépnénk, talán hasznos lehet, ha egy kicsit részletesebben kitérek a kutatást meghatározó elméleti és fogalmi keretekre, illetve arra az intellektuális háttérre, amely e kötet megírására ösztönzött.

Mindenekelőtt szeretném hangsúlyozni, hogy annak a generációnak vagyok a tagja, amely 1989-ben volt tizennyolc éves. Abban az évben nem csupán a francia forradalom kétszázadik évfordulóját, de a berlini fal leomlását is ünnepeltük. Azé a generációé, amelyik úgy vált felnőtté, hogy eközben hallgatta a kommunista diktatúrák összeomlásáról beszámoló híreket, és soha a legcsekélyebb nosztalgiát vagy vonzalmat sem érezte e rezsimek vagy a Szovjetunió iránt. Egy életre védettséget szereztem a hagyományos, ám szellemileg lusta, antikapitalista diskurzusok iránt, amelyek szószólói időnként mintha nem akarnának tudomást venni

a kommunizmus történelmi kudarcáról, és akik gyakran nem is hajlandók semmilyen intellektuális eszközt igénybe venni ahhoz, hogy túllépjenek ezen. Egyáltalán nem célom, hogy önmagukban véve az egyenlőtlenségeket vagy a kapitalizmust elítéljem – annál is inkább, mert a társadalmi egyenlőtlenségek nem önmagukban jelentenek problémát, hiszen „a közösség szempontjából való hasznosság” igazolhatja létüket, ahogy az az 1789-es Emberi és Polgári Jogok Nyilatkozatának első cikkelyében áll (a társadalmi igazságosság ezen definíciója pontatlan ugyan, de történelmi gyökerei vannak és ugyancsak tetszetős: fogadjuk el ezért átmenetileg – a későbbiekben visszatérek rá). Ami valójában foglalkoztat, hogy megpróbáljak a magam szerény eszközeivel részt venni abban a vitában, amelynek célja annak a legmegfelelőbb intézményi, közpolitikai és társadalomszerveződési működési módnak a kialakítása, amelynek révén igazságos társadalmi rendet hozhatunk létre. Szeretném azt is, ha ténylegesen és hatékonyan, mindenki számára érvényes jogállami keretek között lennénk képesek az igazságosság garantálására. Ezeket a kereteket demokratikus vita eredményeképpen az általánosan érvényes jogelvekből kell levezetni.

Talán ide tartozik az is, hogy huszonkét évesen átéltem a magam „amerikai álmát”, amikor friss doktorátussal a zsebemben egy bostoni egyetemen kezdtem el dolgozni. Több szempontból is meghatározó volt számomra ez az élmény. Életemben először léptem az Egyesült Államok földjére, és jólesett, hogy a munkámat ilyen gyorsan elismerték. Íme, egy ország, amelyik tudja, hogyan édesgesse magához azokat a bevándorlókat, akikre szüksége van. Mégis kis idő múltán tudtam, vissza akarok majd térni Franciaországba és egyáltalán Európába is, amit meg is tettem huszonöt évesen. Azóta néhány rövidebb külföldi tartózkodás kivételével nem is mozdultam ki Párizsból. Döntésem egyik oka érinti ezt a könyvet: nem teljesen győztek meg az amerikai közgazdászok. Nem arról van szó, hogy ne találtam volna őket nagyon okosnak, és számos barátra is leltem ebben az időben. De valami furcsa dolog történt: ebből a helyzetből nagyon jól láttam, hogy fogalmam sincs a világ gazdasági problémáiról (a disszertációm viszonylag absztrakt matematikai tételekről szólt), a szakma mégis nagy örömmel fogadott. Hamar megértettem, hogy Kuznets óta az egyenlőtlenségek dinamikájával kapcsolatban semmilyen módszeres történeti adatgyűjtésre nem került sor (amihez aztán rögtön hozzá is fogtam, amint visszatértem Franciaországba), ám a közgazdászok mégis egymás után sorakoztatták fel a tisztán elméleti eredményeket anélkül, hogy a legcsekélyebb mértékben tisztában lettek volna azokkal a tényekkel, amelyeket meg kellett volna magyarázniuk. És persze tőlem is ezt várták.

Mondjuk ki nyíltan: a közgazdaság-tudománynak túl kellene lépni azon a gyerekes szenvedélyén, amit a matematika, a tisztán elméleti, gyakran nagyon is ideológiai spekulációk iránt érez. Ez ugyanis háttérbe szorítja a történeti kutatást, és az együttműködést más társadalomtudományokkal. A közgazdászok nagyon gyakran jelentéktelen matematikai problémákkal foglalatostkodnak, amelyek csak számukra érdekesek. Ezzel a megszállott szenvedéllyel a matematika iránt könnyű a tudományosság látszatát kelteni, és nem kell bajlódni azzal, hogy megválaszoljuk azokat a sokkal összetettebb kérdéseket, amelyekkel a való világ szembesít bennünket. Van egy nagy előnye, ha az ember Franciaországban egyetemi közgazdász: errefelé ezt a szakmát nem becsülik túl sokra az egyetemi és intellektuális körökben, mint ahogy egyébként a politikai és pénzügyi elit soraiban sem. A francia közgazdászok így kénytelenek túllépni a más diszciplínák iránt érzett megvetésükön, fel kell hagyniuk azzal az egyébként teljesen abszurd elképzeléssel, hogy egy felsőbbrendű tudományosságot képviselnek, még akkor is, ha nagyjából fogalmuk sincs semmiről. Tegyük hozzá, hogy éppen ebben rejlik e diszciplína, és általában véve a társadalomtudományok szépsége: mélyről indulunk, időnként nagyon mélyről, így reménykedhetünk abban, hogy jelentős fejlődést érhetünk el. Franciaországban a közgazdászok, azt hiszem, az egyesült államokbelieknél egy kicsit jobban igyekeznek, hogy meggyőzzék történész és szociológus kollégáikat, illetve általában véve a külvilágot, hogy amit csinálnak, az fontos (bár ez nem mindig sikerül). Amikor Bostonban tanítottam, az volt az álmom, hogy az *École des hautes études en sciences sociales*-on dolgozhassak, abban az iskolában, amelyet többek között olyan nevek fémjeleznek, mint Lucien Febvre, Fernand Braudel, Claude Lévi-Strauss, Pierre Bourdieu, Françoise Héritier vagy Maurice Godelier. Nem tudom, bevallhatom-e ezt annak kockázata nélkül, hogy sovínisztának fogják megbélyegezni a társadalomtudományról alkotott elképzeléseimet, de nem tagadom, hogy ezeket a tudósokat többre becsülöm, mint Robert Solow-t vagy akár Simon Kuznetst. Ugyanakkor nagyon sajnálom, hogy a társadalomtudományok az 1970-es évek óta jórészt felhagytak a vagyon eloszlásával és a társadalmi osztályokkal kapcsolatos kutatásokkal, pedig a jövedelmek, a bérek, az árak és a vagyon kérdése egészen az 1970–80-as évekig előkelő helyet foglalt el a történelmi és szociológiai kutatási programokban. Mindenesetre remélem, hogy mind a társadalomtudományok hivatásos művelői, mind pedig azok, akik egyszerűen csak érdeklődnek e kérdések iránt, érdekes olvasnivalót találnak ebben a könyvben. Elsősorban azokra gondolok, akik szeretik azt mondani magukról, hogy egyáltalán nem konyítanak a közgazdaságtanhoz, ám ennek



ellenére igencsak határozott véleményük van a jövedelmi és vagyon-egyenlőtlenségről, mintha ez lenne a legtermészetesebb dolog a világon.

Igazság szerint a közgazdaságtannak soha nem lett volna szabad azzal próbálkoznia, hogy más társadalomtudományi diszciplínáktól elkülönüljön, hiszen csak ezekkel együttműködve képes a fejlődésre. Még a társadalomtudományok összessége is túl keveset tud ahhoz, hogy ilyen ostoba választóvonalakat húzzunk. Ahhoz, hogy egyáltalán remélhessük, hogy jobban megértjük a vagyon eloszlásának és a társadalmi osztályok szerkezetének dinamikáját, nyilvánvalóan pragmatikusnak kell lennünk, tehát minden eljárást és megközelítést latba kell vetnünk, legyenek azok történettudományi, szociológiai, politikai vagy éppen közgazdasági természetűek. Az alapkérdésekből kell kiindulnunk, ezekre kell megkísérelnünk választ találni: a „felségterületre” vonatkozó csip-csup viták érdektelenek vagy másodlagosak. Számomra ez a könyv legalább annyira történelem-, mint közgazdasági könyv.

Ahogy azt a korábbiakban már említettem, a munkámat azzal kezdtem, hogy forrásokat kutattam fel, amelyek alapján historikus adatsorokat tudtam összeállítani a jövedelmek és a vagyon eloszlására vonatkozóan. A könyv további részében időnként az elméletre, absztrakt modellekre és fogalmakra hivatkozom majd, de igyekeztem ezekkel csínján bánni, vagyis éppen csak annyira használni ezeket, hogy segítsék a vizsgált változások jobb megértését. Például a jövedelem, a tőke, a gazdasági növekedés üteme és a hozam absztrakt fogalmak – elméleti konstrukciók, nem pedig matematikai bizonyosság. Ugyanakkor be fogom bizonyítani, hogy ezek az absztrakt fogalmak lehetővé teszik a történelmi valóságok újszerű vizsgálatát, már ha közben megőrizzük az értelmezésükhöz szükséges kritikai szemléletünket. Néhány egyenletet is fogok alkalmazni, mint például az  $\alpha = r \times \beta$  (ami azt mutatja, hogy a nemzeti jövedelemből a tőkére jutó rész megegyezik a tőke hozamának és a tőke/jövedelem hányadosának a szorzatával), vagy a  $\beta = s/g$  törvényt (amely szerint a tőke/jövedelem hányados hosszú távon egyenlő a megtakarítási ráta és a növekedési ráta hányadosával). Arra kérem a matematika iránt mérsékelten lelkesedő olvasót, hogy ne hajítsa rögtön sarokba a könyvet: elemi egyenletekről van szó csupán, amelyeket egyszerű, intuitív módon meg lehet magyarázni, és amelyek jó megértéséhez semmiféle különleges technikai előképzettség nem szükséges. Mindenekelőtt azt próbálom majd igazolni, hogy ez a minimális elméleti keret mindenki számára elegendő, hogy megértsenek olyan dolgokat, amelyekről első pillantásra nyilvánvaló, hogy fontos történelmi változások.

## A könyv felépítése

A könyv a továbbiakban négy részben és azokon belül tizenhat fejezetben folytatódik. Az első, két fejezetből álló rész, amely a *Jövedelem és tőke* címet viseli, tisztázza azokat az alapvető fogalmakat, amelyeket azután a könyvben számtalan alkalommal fogok használni. Az 1. fejezet például bemutatja a nemzeti jövedelem, a tőke és a tőke/jövedelem arány fogalmát, majd nagy vonalakban leírja a jövedelem és a termelés globális eloszlásának történeti evolúcióját. A 2. fejezet részletesen taglalja a népesség és a kibocsátás növekedésének változását az ipari forradalom óta. Az első részben lényegében semmilyen új fogalmat nem vezettek be, így ha valaki ismeri ezeket a fogalmakat, illetve járatos a 18. század óta megfigyelt globális növekedés általános történetében, akár rögtön a második részhez lapozhat.

A második rész, *A tőke/jövedelem arány változásai* címet viseli és négy fejezetből áll. Célja annak vizsgálata, hogy a 21. század folyamán várhatóan hogyan alakul a tőke/jövedelem arány hosszú távú trendje, illetve ugyanez a nemzeti jövedelemből a munkára, illetve a tőkére jutó részt illetően. A 3. fejezet mindenekelőtt a tőke metamorfózisával foglalkozik a 18. század óta a hosszú távon leginkább dokumentált Nagy-Britannia és Franciaország esetéből kiindulva. A 4. fejezet Németország és Amerika esetére tér ki. Az 5. és a 6. fejezet a rendelkezésre álló adatok által szabott határok között kiterjeszti ki ugyanezeket a vizsgálatokat a földkerekség egészére. Ugyanitt tanulságokat próbálok megfogalmazni ezeknek a történelmi tapasztalatoknak az alapján, hogy megbecsülhessem a tőke/jövedelem arány és a nemzeti jövedelemből a tőkére, illetve a munkára jutó hányad várható tendenciáit a következő évtizedekben.

A harmadik, *Az egyenlőtlenségek szerkezete* című rész hat fejezetet tartalmaz. A 7. fejezetben bemutatom azoknak az egyenlőtlenségeknek a nagyságrendjét, amelyek egyfelől a gyakorlatban a munkajövedelmek eloszlása terén, másfelől a tőketulajdon és a tőkéből származó jövedelmek terén fennállnak. A 8. fejezet ezt követően az egyenlőtlenségek historikus változásait taglalja Franciaország és az Egyesült Államok esetének összehasonlításából kiindulva. A 9. és a 10. fejezet kiterjeszti ezeket a vizsgálatokat mindazokra az országokra, amelyekről historikus adatokkal rendelkezünk (főképpen a WTID adatbázisára támaszkodva), külön vizsgálva a munkával, illetve a tőkével kapcsolatos egyenlőtlenségeket. A 11. fejezet az örökösödés jelentőségének hosszú távon lezajlott változásaival foglalkozik, végül pedig a 12. fejezet a vagyon globális eloszlásának várható alakulását fejtegeti a 21. század első néhány évtizedében.

Az utolsó, vagyis a negyedik rész, amely *A tőke szabályozása a 21. században* címet kapta, négy fejezetből áll. Ennek célja, hogy normatív és szakpolitikai következtetéseket vonjon le a megelőző részekből, amelyek elsősorban a tények bemutatását és a megfigyelt változások okainak megértését szolgálták. A 13. fejezet kísérletet tesz egy az új körülményekhez igazodó szociális állam körvonalainak felvázolására. A 14. fejezet a progresszív jövedelemadó újragondolását veti fel a múlt tapasztalatai és a jelenlegi tendenciák alapján. A 15. fejezet leírást ad arról, hogy milyen lehetne a 21. századi követelményekhez igazodó progresszív tőkeadó, és összehasonlítja ezt az elméletileg lehetséges eszközt más esetleges szabályozási módokkal, amelyek a gyakorlati politikai folyamatok eredményeként kerülhetnek felszínre, kezdve az európai vagyonadótól, a kínai tőkeszabályozáson át az amerikai bevándorlási szabályok reformjáig, illetve a protekcionizmus újjáéledéséig számos országban. A 16. fejezet az államadósság gyötrő problémájával és ehhez kapcsolódóan a közösségi vagyon optimális felhalmozásának problémájával foglalkozik olyan körülmények között, amikor esetleg a természeti tőke leépülésével kell szembenéznünk.

És még egy zárógondolat: meglehetősen arroganciára vallott volna, ha valaki 1913-ban kiad egy könyvet *A tőke a 20. században* címmel. Remélem, az olvasó megbocsátja, hogy 2013-ban úgy döntöttem, kiadom *A tőke a 21. században* című könyvemet. Tökéletesen tisztában vagyok azzal, hogy mekkora képtelenség megjósolni, hogy milyen formát ölt majd a tőke 2063-ban vagy éppen 2113-ban. Ahogy azt már említettem, és ahogy azt majd bőségesen lesz alkalmam bemutatni, a jövedelmek és a vagyon története mindig is mélyen átpolitizált, kaotikus és kiszámíthatatlan volt, amit nagyban befolyásolnak az egyes társadalmak egyenlőtlenségről alkotott elképzelései, illetve azok az elképzelések, amelyeket a társadalmak az egyenlőtlenségekről, az azok mérését és kezelését célzó közpolitikákról és intézményekről kialakítanak. Senki sem sejtheti, hogy milyen fordulatok következnek majd be ezen a téren a következő évtizedekben. Mindazonáltal a történelemből merített tanulságok segítenek, hogy egy kicsit jobban megértsük, milyen választásokkal szembesülünk az előttünk álló évszázadban és milyen fejlődési dinamikákra számíthatunk. Végző soron ezzel a könyvvel, amelynek pusztán logikai értelemben *A tőke a 21. század hajnalán* címet kellene viselnie, az egyetlen célom az volt, hogy az elmúlt évszázadok tapasztalatai alapján szerény útravalót fogalmazzak meg a jövőre nézve. Mivel a történelem mindig a saját útját járja, csak a jövő dönti el, hogy a múltból leszűrt tanulságok mennyire hasznosak. Azzal kínálok tehát e tanulságokat az olvasónak, hogy nem táplállok különösebb illúziókat a tekintetben, hogy igazán átlátnám valódi jelentőségüket.



I. RÉSZ

JÖVEDELEM ÉS TŐKE



# 1. Jövedelem és kibocsátás

2012. augusztus 16-án a dél-afrikai rendőrség beavatkozott a Johannesburghoz közeli marikanai platinabánya munkásainak és tulajdonosainak, a londoni székhelyű Lonmin társaság részvényeseinek munkaügyi konfliktusába. A rendfenntartó erők éles lőfegyverekkel támadtak a sztrájkolókra, ennek következtében harmincnégy bányász életét veszítette.<sup>1</sup> Az ehhez hasonló helyzetekben az összeütközést jövedelmi kérdések váltották ki: az adott esetben a bányászok havi 500 eurós bérük megduplázását szerették volna elérni. A drámai események után a társaság végül is 75 eurós béremelésre tett javaslatot.<sup>2</sup>

Ez az esemény is felhívja a figyelmet arra, hogy a termelés eredményének a bér és a profit, vagyis a munkajövedelem és a tőkejövedelem közötti felosztása mindig is az elosztási kérdések középpontjában állt. Már a hagyományos társadalmakban is a társadalmi egyenlőtlenség alapja és a lázadások leggyakoribb oka a földbirtokos és a paraszt, a termőföld tulajdonosa és a megművelője, a bérbeadó és a bérbe vevő érdekellentétében gyökerezett. Az ipari forradalom felerősítette a tőke-munka konfliktusát, talán azért, mert a termeléshez a korábbiaknál több tőkére volt szükség (gépek, természeti erőforrások stb.), vagy talán azért is, mert megghiúsultak az igazságosabb elosztásba és a demokratikusabb társadalmi rendbe vetett remények – de erre a későbbiekben még visszatérek.

A Marikanában lezajlott tragikus esemény számos korábbi erőszakos cselekmény sorába illeszkedik. 1886. május elsején a chicagói Haymarket Square-en, illetve 1891. május elsején az észak-franciaországi Fourmiesben a rendfenntartó erők halálos lövéseket adtak le a béremelést követelő sztrájkolókra. Vajon a tőke és a munka erőszakos összeütközése a múlt árnya csupán, vagy kulcskérdés marad a 21. században is?

A könyv első két részében az összjövedelem munka és tőke közötti felosztásával, illetve e részarányok változásaival foglalkozom a 18. századtól kezdődően. Átmenetileg figyelmen kívül hagyom a munkajövedelem belüli egyenlőtlenségek kérdését (például a munkás, a mérnök vagy

az üzemvezető jövedelmének összehasonlítását), ahogy a tőkejövedelem szerkezeti egyenlőtlenségeit is (például egy kis-, közepes vagy nagyrésztvényes, illetve a földbirtokos esetében). Ezekre a kérdésekre a könyv harmadik részében térek vissza. Nyilvánvaló, hogy a gazdagság eloszlása e két dimenziójának – azaz a „tényező” alapú eloszlásnak, amelynél a munkára és a tőkére mint a termelés tényezőire tekintünk, amelyek absztrakt és homogén kategóriák, illetve az „egyéni” eloszlásnak, amelynél figyelembe vesszük a munka- és tőkejövedelmek eloszlásának egyenlőtlenségeit az egyén szintjén – mindegyike alapvetően fontos a gyakorlatban, ezért valójában csak e két dimenzió együttes vizsgálatával érthetjük meg az eloszlás kérdését.<sup>3</sup>

Vegyük észre, hogy 2012 augusztusában a marikanai bányászok nem csupán a Lonmin-csoport túlzottan ítélt profitja miatt kezdtek sztrájkba, hanem a bánya igazgatójának kiugróan magas jövedelme, azaz az ő jövedelme és a munkások jövedelme közötti különbség miatt is.<sup>4</sup> Nyilvánvaló, hogy ha a tőketulajdon szigorúan egyenlően lett volna elosztva, és ha valamennyi munkavállaló a fizetésén felül azonos mértékben részesedett volna a nyereségből, lényegében senkit nem érdekelt volna, hogyan osztják fel a megtermelt összjövedelmet a profit és a munkabérek között. A tőke-munka felosztás legfőképpen azért kavart ilyen sokszor vihart, mert a tőketulajdon szélsőséges módon koncentrálódik. Valójában minden országban sokkal nagyobbak a vagyoni, illetve a tőkejövedelmek terén tapasztalható egyenlőtlenségek, mint azok, amelyek a munkajövedelmek terén állnak fenn. Ezt a jelenséget az okokkal együtt a harmadik részben tárgyalom. Először azonban a munka- és tőkejövedelmek terén fennálló egyenlőtlenségeket adottnak tekintve azzal foglalkozom, hogy nagy vonalakban milyen a nemzeti jövedelem felosztása a tőke és a munka között.

Szeretném egyértelműen tisztázni: a célom a valós helyzet minél pontosabb bemutatása, és nem az, hogy a munkavállalóknak muníciót szolgáltatssak a tulajdonosok elleni fellépéshez. Nyilvánvaló, hogy a dolog szimbolikus jelentősége folytán a tőke és a munka közötti egyenlőtlenség erős érzelmeket vált ki. Mivel ez a jelenség erőteljesen ütközik az igazságosról és igazságtalanról széles körben elfogadott vélekedésekkel, nem meglepő, hogy ezek az érzelmek időnként fizikai erőszakba torkollnak. Akiknek semmi másuk nincs, csak a munkaerejük, és akik gyakran igen szerény körülmények között élnek (hogy az olyan nyomorúságos viszonyokról ne is beszéljünk, mint amilyenek a 18. századi parasztok vagy éppen a Marikában dolgozó bányászok életkörülményeit jellemezték), azoknak nehéz elfogadni azt a tényt, hogy a tőke tulajdonosai – akik között olyanok is vannak, akik vagyonuknak legalább egy részét örökölték – helyzetük folytán képesek a munkások által megtermelt vagyon tekintélyes részének meg-



szerzésére. A tőkére jutó hányad esetenként akár igen nagy is lehet – a teljes termelési érték egynegyede vagy akár a fele is az olyan tőkeintenzív ágazatokban, mint például a bányászat. Sőt még több is a lokálisan létrejövő monopóliumoknak köszönhetően.

Persze könnyű belátni, hogy ha a vállalat által megtermelt jövedelmet teljes egészében a munkabérekre fordítanak, és a tőkére semmi sem jutna, nehéz lenne tőkét találni az új beruházások finanszírozására, legalábbis abban a felállásban, ahogy a gazdaság a mostani időszakban működik (persze el lehet képzelni másfélét is). Arról nem is beszélve, hogy azt sem nevezhetnénk igazságosnak, ha az átlagnál többet megtakarítók semmilyen jutalomhoz nem jutnának – feltételezve természetesen, hogy javarészt a megtakarításokban meglévő egyenlőtlenségek határozzák meg a vagyoni különbségeket. Ne feledkezzünk meg arról sem, hogy a „tőkejövedelemnek” nevezett részt bátran „vállalkozói” munkajövedelemnek is nevezhetjük, s mint olyat, más munkatípusú jövedelmekhez hasonlónak kell tekintenünk. Ez a klasszikus érv további vizsgálatra érdemes. Minden tényezőt figyelembe véve mi tehát a helyes arány a tőke és a munka között? Biztosak lehetünk-e abban, hogy a piacgazdaság és a magántulajdon „szabadságára” épülő gazdaságban mintegy varázsütésre létrejön az optimális szint? Milyen lehet az ideális arány a tőke és a munka között egy ideális társadalomban? Mi a módja annak, hogy erről a kérdésről értelmesen gondolkodjunk?

### **A jövedelem felosztása a tőke és a munka között hosszú távon: az arány korántsem annyira stabil**

Ha akárcsak a legszerényebb előrehaladást szeretnénk elérni e kérdések megválaszolása terén, és legalábbis annak érdekében, hogy megkíséreljük kialakítani egy amúgy időtlen idők óta meddőnek tűnő vita fogalmi kereteit, célszerű, hogy néhány tényt tisztázzunk annyira pontosan és gondosan, amennyire ez csak lehetséges. Mit tudunk pontosan arról, hogyan változott a jövedelem felosztása a tőke és a munka között a 18. század óta? Sokáig a közgazdászok között széles körben elterjedt – és a tankönyvekbe kissé kritikátlanul bevezetett – nézet szerint a munka és a tőke relatív aránya a nemzeti jövedelemben hosszú távon meglehetősen stabilitást mutat, általában kétharmad-egyharmad arányban a munka javára.<sup>5</sup> A megfelelő történelmi távlatnak és a rendelkezésre álló új adatoknak köszönhetően azonban ma már világos, hogy a valóság ennél sokkal összetettebb.

Először is a tőke-munka felosztás a 20. században nagymértékben ingadozott. Ehhez képest a bevezetésben már röviden említett 19. századi változások

(a tőkére jutó rész növekedése a század első felében, amit enyhe csökkenés, majd az arányok stabilizálódása követett) ehhez képest mérsékelteknek tűnnek. Összességében elmondható, hogy 1914 és 1945 között a gazdaságot ért sokkok – az első világháború, az 1917-es bolsevik forradalom, az 1929-es nagy gazdasági világválság, a második világháború, az új szabályozási és adószabályok és a tőkemozgások korlátozása – következtében az 1950–60-as években az összjövedelemből a tőkére jutó arány mértéke történelmi mélypontra süllyedt. Nem sok idő elteltével azonban a tőke magához tért, a rá eső jövedelem aránya gyorsuló ütemben emelkedett azt követően, hogy Margaret Thatcher 1979-ben Nagy-Britanniában, Ronald Reagan pedig 1980-ban az Egyesült Államokban győzött a választásokon. Ez indította el azt a folyamatot, amit konzervatív forradalomnak nevezünk. Ezt követte a szovjet blokk összeomlása 1989-ben, majd a pénzügyi globalizáció és dereguláció az 1990-es években. Mindezek a 20. század első felében megfigyeltekkel szemben határozottan ellentétes irányú politikai folyamatokat indítottak el. Így aztán 2010-re a 2007–08-ban kezdődő válság ellenére is a tőke 1913 óta nem látott mértékben virágzásnak indult. A vagyonok helyreállításának folyamata korántsem csupán negatív változás, hiszen részben természetesnek és kívánatosnak mondható, ugyanakkor megváltoztatta azt, ahogy a tőke-munka felosztásáról a 21. század elején gondolkodunk, egyszersmind azt is, hogy milyen változásokat várunk az elkövetkező évtizedekben.

Ha a 20. századon túllépve nagyon hosszú időtávokban gondolkodunk, akkor a stabil tőke-munka felosztásáról szóló elképzelést valahogyan össze kell egyeztetnünk azzal a ténnyel, hogy magának a tőkének a természete is radikálisan megváltozott (a 18. században a tőke még földbirtok és más ingatlanok formáját öltötte, míg a 21. században ezek helyét a pénzügyi tőke vette át). Nem is beszélve arról, hogy a közgazdászok körében széles körben elterjedt az a nézet, amely szerint a modern feltételek között a gazdasági növekedés előfeltétele főként a „humán tőke”. Első ránézésre azt gondolnánk, hogy ebből az következik, hogy növekszik a nemzeti jövedelemből a munkára jutó rész. És valóban: nagyon hosszú távon felfedezhető az a tendencia, hogy növekszik a munkára jutó rész, ám ez a növekmény viszonylag szerény: a tőkére (a humán tőkét nem számítva) eső rész a 21. század elején alig valamivel kisebb, mint amilyen a 19. század elején volt. A tőke szerepének fokozódását a fejlett országokban manapság főleg a népesség és a termelékenység növekedésének alacsony üteme magyarázza, amelyet a magántőkét objektíve kedvezményező politikai rezsimek erősítenek fel.

Ezen átalakulások megértését leghatékonyabban a tőke-jövedelem felosztás változásának (vagyis a teljes tőkeállomány arányának az évente meg-

termelt jövedelemhez képest) elemzése könnyíti meg, szemben azzal, ha figyelmünket kizárólag a tőke-munka felosztására összpontosítanánk (vagyis, hogy a megtermelt jövedelem hogyan oszlik meg a tőke és a munka között). A múltban a tudósok főleg ez utóbbira összpontosítottak, nem utolsósorban azért, mert nem rendelkeztek elegendő adattal, hogy mással foglalkozzanak.

Mielőtt az eredményeket ismertetném, érdemes lépésről lépésre haladnom. A könyv első részének célja az alapvető fogalmak tisztázása, így az első fejezet hátralévő részében a nemzeti termék és jövedelem, a tőke és a munka, a tőke/jövedelem arány koncepciójának ismertetése következik. Ezután fogom elemezni a legáltalánosabb szinten a jövedelem eloszlásának változásait az ipari forradalom óta. A második fejezet vizsgálódásai az elemzés további részében központi szerepet játszó kérdéssel foglalkoznak: a növekedési ütem historikus változásairól adnak képet.

Az alapvetések lefektetése után a továbbiakban a második rész a tőke/jövedelem arány, illetve a jövedelem tőke-munka közötti felosztás dinamikájával foglalkozik. A 3. fejezetben azokat a változásokat veszem szemügyre, amelyek a tőke összetételében és a tőke/jövedelem arányban mentek végbe a 18. századból kezdődően – a két legismertebb példából, Nagy-Britannia és Franciaország esetéből kiindulva. A 4. fejezet Németország, majd főképpen az európai nézőpontot jól kiegészítő Amerika esetét tanulmányozza. Az 5. és 6. fejezet zárásképpen megkísérli a vizsgálatok kiterjesztését a fejlett országok összességére, illetve amennyire lehetséges, a földkerekség egészére. Ennek során kísérletet teszek arra is, hogy bizonyos következtetéseket vonjak le a tőke/jövedelem arány és a jövedelem tőke és munka közötti felosztásának jövőbeni általános dinamikájára nézve a 21. század során.

## A nemzeti jövedelem fogalma

Először is tisztázzuk a könyvben nagyon gyakran hivatkozott *nemzeti jövedelem* fogalmát. Definíció szerint a nemzeti jövedelem azoknak a bármilyen jogi formában megjelenő jövedelmeknek az összessége, amelyekkel egy adott ország lakói egy adott év alatt rendelkeznek.

A nemzeti jövedelem szorosan kötődik a közpolitikai viták során gyakran emlegetett bruttó nemzeti össztermék (GDP) fogalmához. Két fontos különbséget azonban ki kell emelnünk. A GDP egy adott ország területén egy év alatt előállított termékek és szolgáltatások összességét méri. A nemzeti jövedelem kiszámításához a GDP értékéből először is ki kell vonnunk a termeléshez szükséges tőke értékcsökkenését, vagyis többek között az

épületek, berendezések, gépek, járművek, számítógépek adott év során bekövetkező amortizációját. Jelentős összegről van szó, a legtöbb országban a GDP 10%-áról, ám ez senki számára nem jelent jövedelmet: az amortizálódott tőkét ugyanis helyettesíteni kell, vagy helyre kell állítani azelőtt, hogy a munkavállalók bérének, a részvényesek osztalékának kifizetésére, vagy új befektetések indítására kerülne sor. A tőke helyreállításának elmulasztása esetén vagyonszerzés következik be, ami a tulajdonosoknál negatív jövedelemként manifesztálódik. A bruttó nemzeti összterméket a tőke értékcsökkenésével csökkentve a nettó nemzeti termék nagyságát kapjuk meg, ami általában a GDP 90%-át jelenti. A továbbiakban erről a tételről mint „hazai kibocsátásról” vagy „hazai termelésről” fogok beszélni.

Ezután következik a külföldről kapott nettó jövedelmek számbavétele (az ország helyzetétől függően hozzá kell adni a külföldről beérkezetteket, vagy le kell vonni a külföldre fizetetteket). Például egy olyan országban, ahol a vállalatokat és a tőkét külföldi tulajdonosok birtokolják, könnyen előfordulhat, hogy magas lesz a nemzeti össztermék, de sokkal alacsonyabb lesz a nemzeti jövedelem, hiszen az elsőből még le kell vonnunk a külföldre „távozó” profitot és a bérleti díjakat. Fordított esetben azonban, amikor egy ország jelentős tőkével rendelkezik más országokban, a nemzeti jövedelem jelentősen meghaladhatja a nemzeti összterméket.

Erre a két különböző helyzetre a későbbiekben hozok majd példákat a kapitalizmus történetéből, vagy éppen napjainkból. Azt azonban rögtön meg kell jegyezni, hogy az effajta, nemzetközi szintű egyenlőtlenségek komoly politikai feszültségek forrásai lehetnek. Nem kis dologról beszélünk, ha egy ország egy másik ország számára dolgozik; ilyenkor a területén megtermelt javak jelentős részét tartósan osztalék vagy bérleti díj formájában külföldieknek kell átengednie. Gyakran ahhoz, hogy egy ilyen rendszer – egy bizonyos pontig – egyáltalán fennmaradhasson, politikai dominanciára van szükség, mint például a gyarmati időkben, amikor Európa lényegében a világ többi részének nagy hányadát birtokolta. Kutatásunk egyik központi kérdése tehát az, hogy milyen mértékben és milyen feltételek mellett állhat elő ismét ez a helyzet a 21. században, esetlegesen újszerű földrajzi konfigurációban, például úgy, hogy Európa a birtokos helyett a birtokolt szerepét tölti be. Az öreg kontinensen jelentősek a félelmek ezzel kapcsolatban – hogy mennyire indokoltak, arra a későbbiekben még visszatérek.

Egyelőre érintjük be azzal a megállapítással, hogy e téren jelenleg mind a fejlett, mind a feltörekvő országok az általános vélekedésnél sokkal kiegyensúlyozottabb helyzetben vannak. Akár Franciaországot, az Egyesült

Államokat, Németországot vagy Nagy-Britanniát, Kínát, Brazíliát, Japánt vagy Olaszországot tekintjük, a nemzeti jövedelem nem sokban tér el a nemzeti összterméktől – legfeljebb 1–2%-os különbségről beszélhetünk. Másképpen fogalmazva azt mondhatjuk, hogy ezekben az országokban a be- és kiáramló profit, kamat, osztalék, bérleti díj stb. nagyjából kiegyenlítődik olyan módon, hogy a fejlett országokban a külföldről kapott és oda kifizetett jövedelmek mérlege enyhén pozitív. Első becslésként elmondhatjuk, hogy ezen országok lakói a pénzügyi és ingatlanbefektetéseik révén nagyjából annyi vagyonnal rendelkeznek a világ többi részén, mint amennyit a világ többi része az ő országukban birtokol. A közkeletű meggyőződéssel ellentétben Franciaországot nem a kaliforniai nyugdíj-alapok vagy a Bank of China birtokolja, mint ahogy az Egyesült Államok sem japán vagy német befektetők tulajdona, de olyan erős a félelem az ilyen helyzetek kialakulásától, hogy a hasonló fantazmagóriák sokszor felnagyítják a valóságot. A tőkékkel kapcsolatos egyenlőtlenség jelenleg sokkal inkább országon belüli, mint nemzetközi jelenség: a szegényeket és gazdagokat ez sokkal inkább a határokon belül állítja egymással szembe, azaz a feszültségek kevésbé jelentkeznak az országok között. Ez azonban nem volt mindig így a történelemben, és jogosan vetődik fel a kérdés, hogy vajon a 21. században nem inkább a múltban már megtapasztalt jelenségekkel találkozunk majd, tekintve, hogy egyes országok – Japán, Németország, a kőolajtermelő országok és kisebb mértékben Kína is – az elmúlt években nagy mennyiségű követelést halmoztak fel más országokkal szemben (jóllehet, ez egyelőre messze elmarad a gyarmati időkől ismert rekord magasságú szintektől). Látni fogjuk azt is, hogy az országok közötti kereszttulajdonlás jelentős növekedése (azaz, amikor az egyes országok jelentős mértékben rendelkeznek vagyonokkal más országokban) teljes joggal erősítheti a kisemmizettség érzését, még akkor is, ha a nettó pozíciók összességükben nullához közeliek.

Összefoglalva elmondhatjuk, hogy az egyes országok esetében a nemzeti jövedelem lehet több vagy kevesebb, mint a nemzeti össztermék, attól függően, hogy a külföldről kapott és fizetett jövedelmek egyenlege pozitív vagy negatív:

$$\text{nemzeti jövedelem} = \text{hazai kibocsátás} + \text{külföldről kapott nettó jövedelmek}^6.$$

Világszinten a külföldről kapott és külföldre fizetett jövedelmek kiegyenlítik egymást, mivel a jövedelem definíció szerint megegyezik a kibocsátással:

$$\text{globális jövedelem} = \text{globális kibocsátás}^7.$$

A jövedelem és a kibocsátás, e kétéves áram (*flow*) típusú fogalom egyezősége számviteli azonosság, ám egy fontos igazságra világít rá. Egy adott évben globálisan nem lehetséges, hogy a teljes jövedelem összege meghaladja az újonnan létrejött vagyon mértékét (a globális szintről van szó: egy-egy ország természetesen vehet fel külföldről hitelt). Ennek a fordítottja is igaz: a termelési értéket így vagy valamilyen jövedelem formájában fel kell osztani a munka és a tőke között: történhet ez bérek, fizetések, honoráriumok, bónuszok formájában (azaz a munkavállalók és mások kapják, akik munkájukkal vettek részt a termelés folyamatában); vagy profit, osztalék, kamat, bérleti díj, jogdíj vagy más címen (azaz a termelésben felhasznált tőke tulajdonosainak történt kifizetések formájában).

### Mi a tőke?

Foglaljuk össze az eddigieket. Függetlenül attól, hogy egy vállalat, egy ország vagy a világ gazdaság számláit vizsgáljuk, a kibocsátás és az azzal kapcsolatos jövedelmek mindig feloszthatók tőke- és munkajövedelmekre:

$$\text{nemzeti jövedelem} = \text{tőkejövedelmek} + \text{munkajövedelmek}.$$

De mit is jelent valójában a tőke? Hol húzhatók meg a határai és milyen formában jelenik meg, hogyan változott az összetétele az idő folyamán? Ezt a kutatásunk szempontjából központi kérdést a továbbiakban részletesen tárgyalom; a következő alapvetéseket azonban már most célszerű lezögezni.

Amikor ebben a könyvben bármilyen megszorítás nélkül „tőkét” említek, kizárom a közgazdászok által – szerintem hibásan – „humán tőkének” nevezett fogalmat, vagyis a munkaerőt, annak képzettségét, az oktatást és az egyéni képességeket. Ebben a könyvben a tőkét úgy definiálom, mint a birtokolható és valamilyen piacon cserére bocsátható nem-humán aktívák összességét. A tőke ily módon ingatlantőkét (ideértve a lakás célú épületeket, házakat) és a vállalatok, illetve az államapparátus által használt pénz- és professzionális tőkét (gyárakat, berendezéseket, gépeket, szabadalmakat stb.) jelenti.

Több oka is van annak, hogy a humán tőkét nem tekintem tőkének abban az értelemben, ahogy ezt a fogalmat használom. A legkézenfekvőbb ok, hogy a humán tőkét nem birtokolhatja egy másik személy, nem bocsátható cserére a piacon (legalábbis tartósan biztosan nem), ami alapvetően különbözteti meg más tőkeformáktól. Természetesen egy munkaszerződés

keretein belül bérbe lehet adni a munkaerőt, de valamennyi modern jogi rendszerben ez csupán időlegesen, időben és a felhasználás módjában korlátozva lehetséges. Ez alól kivételt képeznek persze a rabszolgatartó társadalmak, ahol valaki egy másik személy teljes és kizárólagos birtokosa lehet, sőt akár annak a humán tőkének is, amelyet ezen személy utódai jelentenek. Ezekben a társadalmakban a rabszolgákat el lehet adni a piacon, sőt öröklés tárgyai lehetnek, és bevett dolog a rabszolgák értékét a vagyon többi tényezőjével együtt számon tartani. Bővebben kitérek majd arra, hogyan működött mindez, amikor az Egyesült Államok déli államainak magántőkeösszetételét fogom vizsgálni az 1865 előtti időszakban. De ezeken a szélsőséges eseteken kívül, amelyeket *a priori* meghaladottaknak minősíthetünk, nincs sok értelme a nem humán és a humán tőke összeadásának. A vagyon e két formája a történelemben sokáig alapvető és egymást kiegészítő szerepet játszott a gazdasági növekedésben és fejlődésben – nincs ez másképp a 21. században sem. Ám ahhoz, hogy megértsük a növekedés folyamatát és az általa előidézett egyenlőtlenségek szerkezetét, fontos, hogy gondosan különbséget tegyünk a humán és nem humán tőke között, és e kettőt egymástól elkülönítve tárgyaljuk.

A nem humán tőke, amit az egyszerűség kedvéért ebben a könyvben tőkének nevezek, a vagyon valamennyi olyan formáját magában foglalja, amelyeket *a priori* birtokolhat valamely személy (vagy személyek csoportja), ezek tartósan átruházhatók vagy valamely piacon cserére bocsáthatók. A gyakorlatban a tőkét magánszemélyek birtokolhatják (ilyenkor magántőkéről beszélünk), vagy az állam, illetve különböző állami szervek (ekkor állami tőkéről van szó). Meg kell említenünk a kollektív tulajdon átmeneti formáit is, amelyeket valamilyen specifikus feladat elvégzésére létrejött „erkölcsi személyek” (mint például alapítványok, egyházak) birtokolnak – erre is visszatérek még a későbbiekben. Magától értetődő, hogy a magánszemélyek által birtokolható és nem birtokolható vagyont egymástól elválasztó határ változatos formákat öltött az időben és a térben haladva egyaránt, ahogy ezt a rabszolgaság szélsőséges példája jól illusztrálja. Ugyanez vonatkozik az olyan dolgokra is, mint a levegő, a tenger, a hegyek, a műemlékek és a tudás is. Némely magánérdekeltségek szeretnék ezeket birtokolni, sokszor az önös érdekeket leplezve hatékonysági érvekre hivatkozva, ám egyáltalán nem biztos, hogy ez valóban a közérdeket szolgálja. A tőke mindenesetre nem véglegesen kialakult koncepció, sokkal inkább egy adott társadalom fejlettségének és a benne működő társadalmi viszonyoknak a kifejeződése.

## Tőke és vagyon

Az egyszerűség kedvéért ebben a könyvben a tőke és vagyon szavakat egyenértékű fogalomként, egymásnak tökéletesen megfeleltethető szinonimaként használom. Némely definíció szerint a tőke szó alatt pusztán az ember által létrehozott vagyon különböző formáit (mint például épületek, gépek, berendezések) értjük, kizárva tehát a termőföldet és a természeti erőforrásokat, amelyek felhalmozás nélkül kerültek az ember birtokába. A termőföld eszerint a vagyon egyik elemének tekinthető, ám nem képezi a tőke részét. A probléma az, hogy nem mindig egyszerű elválasztani egy épület értékét az általa elfoglalt földterület értékétől. Látni fogjuk, hogy még ennél is nagyobb bonyodalmat jelent a szűzföldek értékének elválasztása (abban a formában, ahogy az ember évszázadokkal vagy évezredekkel korábban rájuk bukkant) a mezőgazdasági használatba vett földeken elvégzett számos állagjavító beavatkozás (mint például a lecsapolás, öntözés, trágyázás) értékétől. Ugyanezek a problémák jelennek meg a természeti erőforrások esetében (amilyen például a kőolaj, a gáz vagy a ritkaföld-fémek), amelyeknek az önmagukban vett értékét sokszor nagyon nehéz elválasztani azon beruházások értékétől, amelyek célja az új lelőhelyek feltárása és a kitermelésre történő előkészítése. Éppen ezért a vagyon ezen formáit is tőkének tekintem – ami persze nem jelenti azt, hogy ne érdekelne a vagyon eredete, főleg ami a felhalmozott és a szerzett vagyon között húzóódo határt illeti.

Egyes definíciók szerint a tőke szót kizárólag a termelési folyamatban közvetlenül részt vevő vagyonelemekre alkalmazhatjuk. Például az aranyat a vagyon, nem pedig a tőke részének kell tekintenünk, mivel pusztán értékőrző funkciójában használhatjuk. Az effajta leszűkítés azonban szerintem nem kívánatos, de nem is túl praktikus: az arany esetenként, például az ékszergyártásban, az elektronikában vagy a nanotechnológiában a termelésben felhasznált tényező. A tőke mindezen formáiban mindig is kettős szerepben tűnik fel, egyrészt értékőrző, másrészt termelési tényezőként, ezért számomra sokkal egyszerűbbnek tűnt, ha nem alkalmazok szigorú distinkciót a vagyon és a tőke fogalma között.

Ugyancsak nem tűnt célszerűnek a lakás céljára szolgáló ingatlanok kizárása a tőke definíciójából azon a címen, hogy ezek nem „produktívak” abban az értelemben, ahogy a vállalatok és az állami szervek által szakmai célokra használt gyárak, irodaépületek, gépek, berendezések „produktívak”. Valójában a vagyon valamennyi itt felsorolt formája hasznos és produktív, tükrözi a tőke két fő gazdasági funkcióját. Ha egy pillanatra elfeledkezünk az értékőrzőként játszott szerepéről, a lakás célú ingatlan hasznos



lehet, mint „lakhatási szolgáltatást” nyújtó tőkejóság, amelynek az értéke azzal a díjjal egyezik meg, amelyet az ilyen ingatlan bérbeadásával lehet elkérni. Az árukat és szolgáltatásokat előállító vállalatok és az állami szervek (amelyeknek gyárakra, hivatalokra, gépekre, infrastruktúrára van szükségük) szempontjából a többi tőkejóság játssza a termelési tényező szerepét. Látni fogjuk a későbbiekben, hogy a 21. század elején e két fő funkció mindegyike megközelítőleg a tőkeállomány felét jelenti a fejlett országok esetében.

Foglaljuk össze: a *nemzeti vagyon* vagy a *nemzeti tőke* fogalma az általam használt definíció szerint minden olyan jóság piaci értékének összege, amelyeket egy adott ország lakosai és kormánya egy adott pillanatban birtokolnak, feltéve, hogy e javak valamilyen piacon cserére bocsáthatók.<sup>8</sup> Ez tehát a nem pénzügyi eszközök (lakóingatlanok, földek, kereskedelmi árukészlet, épületek, gépek, berendezések, szabadalmak és más, közvetlenül birtokolt professzionális eszközök) és a pénzügyi eszközök (többek között bankszámlák, befektetési alapok, kötvények, részvények, mindenfajta pénzügyi befektetés, biztosítási kötvények, nyugdíjalapok stb.) összege, amelyből le kell vonni a pénzügyi kötelezettségeket (adósságot).<sup>9</sup> Ha pusztán a magánszemélyek által birtokolt eszközökre és kötelezettségekre korlátozzuk a figyelmünket, akkor a magánvagyon vagy a magántőke összegéhez jutunk. Amennyiben az állam és az állami hivatalok (például helyhatósági egységek, a társadalombiztosítás) követeléseit és tartozásait is figyelembe vesszük, akkor megkapjuk az állami/közösségi vagyon vagy állami/közösségi tőke összegét. E definíció szerint tehát a nemzeti vagyon a következők összegét jelenti:

$$\text{nemzeti vagyon} = \text{magánvagyon} + \text{közösségi vagyon}.$$

Jelenleg a közösségi vagyon a legtöbb fejlett országban nagyon alacsony (sőt negatív, hiszen esetenként az államadósság meghaladja az állami aktívák értékét), ezért szinte mindenhol a teljes nemzeti vagyont jóformán teljes egészében a magánvagyon teszi ki. Ez azonban nem mindig volt így, ezért a két fogalom megkülönböztetése nagyon fontos.

Hangsúlyozni kell, hogy bár az általam alkalmazott tőkefogalomból kizártam a nem rabszolgatartó társadalmakban piaci cserére nem bocsátható emberi tőkét, ám az előző nem szűkíthető le a pusztán *fizikai* értelemben vett tőkére (azaz a földre, épületekre, infrastruktúrára és más, materiálisan létező javakra). A tőke kategóriájába sorolom az *immateriális* javakat is, például a szabadalmakat és más szellemi tulajdont, amelyek nem pénzügyi aktívák (ha a magánszemély közvetlenül tulajdonolja a szabadalmat), vagy

gyakorta pénzügyi aktívák (ha a magánszemély a szabadalommal rendelkező vállalatok részvényeit tulajdonolja). Általánosabban fogalmazva az immateriális tőke számos formáját a vállalatok tőzsdei kapitalizációja keretében vesszük figyelembe. Egy vállalat tőzsdei értéke gyakran a hírnevétől, a márkái ismertségétől függ, netán adatfeldolgozó-rendszerétől és vállalat-szervezési módjától, azoktól a materiális és immateriális befektetéseitől, amelyekkel növelni tudja termékei és szolgáltatásai piaci láthatóságát és attraktivitását, vagy éppen a kutatásra és fejlesztésre szánt kiadásaitól. Mindezek tükröződnek a részvények árában és más vállalati aktívák értékében, és így részét képezik a nemzeti vagyonnak is.

Nyilvánvalóan bőven vannak bizonytalan és önkényes elemei is annak a folyamatnak, amelynek során a pénzügyi piacok egy adott pillanatban beárazzák egy magánvállalat vagy akár egy teljes szektor immateriális tőkéjét, amit jól illusztrált az internetbuborék 2000-ben átélt kipukkanása, a 2007–08 óta zajló pénzügyi válság, vagy általánosabban a tőzsde elképesztő mértékű volatilitása. A jelen gondolatmenet céljaira annyit kell tudnunk, hogy ez a tőke valamennyi formájára, és nem csupán az immateriális tőkére igaz. Mindegy, hogy egy épületről, egy vállalatról, egy ipari vagy szolgáltató szektorban működő cégről van szó, a tőke értékének meghatározása mindig nagyon nehéz feladat. Látni fogjuk azonban, hogy ha egy-egy aktíva talán nem is, de egy adott ország egészének nemzeti vagyona általánosságban mindig bizonyos szabályszerűségeket követ.

Tegyük hozzá azt is, hogy egy ország nemzeti vagyona a hazai tőkéből és külföldi tőkéből áll össze:

$$\text{nemzeti vagyon} = \text{nemzeti tőke} = \text{hazai tőke} + \text{nettó külföldi tőke}.$$

A hazai tőke az adott ország területén található tőkeállomány (ingatlan, vállalatok stb.) értéke. A nettó külföldi tőke – vagy nettó külföldi eszközök – az adott ország más országokkal szembeni vagyoni helyzetét mutatja, vagyis az ország lakóinak más országokban birtokolt aktívái és a más országok lakói által az adott országban birtokolt aktívák közötti különbséget. Az első világháború előestéjén Nagy-Britannia és Franciaország jelentős külföldi aktívákkal rendelkezett világszerte. Látni fogjuk, hogy az 1980-as évek óta tartó pénzügyi globalizáció egyik jellegzetessége, hogy számos ország a nullához meglehetősen közeli nettó vagyoni helyzettel rendelkezik, ám ezek az összegek abszolút értelemben meglehetősen nagyok. Másképpen fogalmazva, számos ország rendelkezik nagy befektetésekkel más országokban, ám ez utóbbiak is rendelkeznek befektetéseikkel az előbbieken, így aztán ez a két pozíció kiegyenlíti egymást, aminek

az eredményeképpen az országok nettó pozíciója közel esik a nullához. A világ egészét tekintve magától értetődik, hogy az összes nettó pozíció egyenlege nulla, azaz a világ teljes vagyona megegyezik az összesített „hazai” tőkével.

### A tőke/jövedelem arány

Most, hogy a jövedelem és a tőke fogalmát tisztáztuk, áttérek az ezeket összekötő első alapvető törvény ismertetésére. Kezdjük a tőke/jövedelem arány meghatározásával.

A jövedelem flow, tehát áram jellegű fogalom. Az egy adott időszakon belül (ami általában egy év) termelt és elosztott javak mennyiségét jelenti.

A tőke stock, tehát állományi jellegű fogalom. Az elmúlt évek során felhalmozott vagy megszerzett vagyon összegével egyenlő.

Egy adott országban a meglévő tőkeállomány nagyságát a legkézenfekvőbb és a leginkább célravezető módon úgy lehet mérni, ha ezt az állományt elosztjuk az éves jövedelemárammal. Ezt a tőke/jövedelem hányadost vagy arányt  $\beta$ -val jelölöm.

Abban az esetben például, ha egy ország tőkéjének összértéke hat év nemzeti jövedelmével egyenlő, akkor  $\beta=6$  (vagy  $\beta=600\%$ ).

Jelenleg a fejlett országok tőke/jövedelem aránya általában öt és hat közé esik úgy, hogy a tőke majdnem kizárólag magántulajdonban van. Franciaországban, akárcsak Nagy-Britanniában, Németországban vagy Olaszországban, az Egyesült Államokban és Japánban, az egy főre jutó nemzeti jövedelem a 2010-es évek elején kb. 30 000–35 000 euró volt, miközben a (tehermentes) magánvagyonok összege egy főre jellemzően 150 000–200 000 euró körül alakult, azaz öt vagy hat évnyi nemzeti jövedelemnek felel meg. Vannak persze országoként érdekes eltérések Európán belül éppen úgy, mint Európán kívül: például a  $\beta$  Japánban és Olaszországban meghaladja a hatot, míg az Egyesült Államokban és Németországban öt alatt marad; az állami vagyon csak néhány országban pozitív előjelű, míg másokban negatívba csúszik. A következő fejezetekben ezt majd részletesebben fogom vizsgálni, most csak a nagyságrendjükre kell figyelni a tisztánlátás érdekében.<sup>10</sup>

Az a tény, hogy az egy főre jutó nemzeti jövedelem éves szintje a fejlett országokban a 2010-es évek elején 30 000 euró körül van (ez havi 2500 eurót jelent), nem jelenti természetesen azt, hogy mindenki ennyi pénzt keres. Ahogy az lenni szokott, az átlagjövedelem mögött is hatalmas különbségek

rejlének: a gyakorlatban sokak jövedelme elmarad a havi 2500 eurótól, míg másoké akár tízszeresen is meghaladja ezt. Ezek a jövedelmi egyenlőtlenségek egyrészt a munkajövedelmi egyenlőtlenségekből adódnak, másrészt pedig abból, hogy a tőkejövedelmek eloszlása még egyenlőtlenebb – ez utóbbi pedig a vagyon szélsőséges koncentrációjának a következménye. Az egy főre jutó nemzeti jövedelem csak annyit jelent, hogy mindenki havi 2500 eurót kapna, ha a teljes kibocsátás, azaz a nemzeti jövedelem összegének megváltoztatása nélkül lehetséges lenne a jövedelmi egyenlőtlenségeket megszüntetni.<sup>11</sup>

Hasonlóképpen a hat évnyi nemzeti jövedelemmel egyenlő, 180 000 eurós egy főre jutó magánvagyon nem jelenti azt, hogy mindenki ekkora tőkével rendelkezik. Sokan jóval kevesebbet tudhatnak magukénak, míg mások több millió vagy több tízmillió eurós tőkét birtokolnak. A lakosság jelentős részének felhalmozott vagyona igen csak szűkös, például néhány ezer eurós, két heti vagy egy havi fizetésnek megfelelő folyószámla-egyenlegre korlátozódik. Másoknak a vagyona negatív, hiszen előfordulhat, hogy az általuk birtokolt javak értéke nem éri el adósságaik összegét. Megint mások jelentős, akár tíz vagy húsz évnyi jövedelmüknek megfelelő vagy még annál is tekintélyesebb vagyonnal rendelkeznek. Az ország egészét figyelembe vevő tőke/jövedelem arány semmit nem árul el az országon belüli egyenlőtlenségekről. A  $\beta$  arra azért alkalmas, hogy képet adjon az adott társadalomban meglévő tőke fontosságáról, ezért az egyenlőtlenségek vizsgálatához első lépésként szükséges ennek a számnak a megismerése. A könyv második részének fő célja, hogy bemutassam, miért és hogyan alakult ki, illetve hogyan változott az idő folyamán a tőke/jövedelem arány az egyes országokban.

Ahhoz, hogy tisztábban lássuk, milyen formákat ölt mai világunkban a vagyon, tudnunk kell, hogy a tőkeállomány a fejlett országokban jelenleg két, nagyjából egyenlő részre oszlik: egyrészt a lakás célú ingatlanokra, másrészt a vállalatok és az állam által használt működő tőkére. Összefoglalva mondjuk azt, hogy a 2010-es években a fejlett országokban minden lakos évente átlagban 30 000 euró összegű jövedelemmel rendelkezett, és kb. 180 000 eurós vagyont birtokolt, amiből 90 000 eurót lakóingatlan formájában, 90 000 eurót pedig részvények, kötvények, megtakarítások vagy egyéb beruházások formájában.<sup>12</sup> Léteznek persze érdekes eltérések az egyes országok között, amelyeket majd a következő fejezetben elemzek, de az első nekifutásra hasznos kiindulópont, hogy a két vagyoni összetevő nagyságrendje lényegében azonos.

### A kapitalizmus első alaptörvénye: $\alpha = r \times \beta$

Most már bemutatathatom a kapitalizmus első alaptörvényét, amellyel a tőke-állomány a tőkejövedelmek áramához kapcsolható. A  $\beta$  tőke/jövedelem arány tulajdonképpen egyszerűen kapcsolódik a nemzeti jövedelem tőkére eső részéhez, amit  $\alpha$ -val jelölök a következő egyenlet szerint:

$$\alpha = r \times \beta,$$

ahol az  $r$  a tőke átlagos hozamát jelöli %-ban kifejezve.

Például ha a  $\beta=600\%$  és  $r=5\%$ , akkor  $\alpha = r \times \beta = 30\%^{13}$ .

Másképpen fogalmazva: ha a vagyon egy adott társadalom hat év nemzeti jövedelmével egyenlő, és a tőke átlagos hozama évi 5%, akkor a nemzeti jövedelemben a tőkére eső rész 30%-ot tesz ki.

Az  $\alpha = r \times \beta$  egyenlet tisztán számviteli azonosság. Alapértelmezésben minden társadalomra és minden korra igaz. Akár tautológiának is nevezhetnénk, mégis a kapitalizmus első alapvető törvényéről beszélünk, mivel egészen egyszerű és áttekinthető módon kapcsolja össze a kapitalista rendszer vizsgálatához szükséges három legfontosabb fogalmat: a tőke/jövedelem arányt, a jövedelemből a tőkére eső részt és a tőke hozamát.

A tőkehozam számos közgazdasági elmélet központi fogalma. Például a marxi elemzés hangsúlyozza a profitráta tendenciaszerű csökkenését – ez a történelmi előrejelzés azonban, mint látni fogjuk, nagymértékben tévesnek bizonyult, jóllehet egy érdekes megérzés áll a háttérében. A tőkehozam kérdése számos más elméletben is nagy szerepet játszik. Mindenesetre ezzel a fogalommal azt mérjük, hogy jogi formától függetlenül (legyen az nyereség, bérleti díj, osztalék, jogdíj vagy árfolyamnyereség) mekkora a tőke egy éves hozama, a befektetett tőke értékének százalékában kifejezve. A *profitrátánál*<sup>14</sup> tágabb, a *kamatlábnál*<sup>15</sup> pedig még tágabb fogalomról van tehát szó, jóllehet mind a kettő a tőkehozam részét képezi.

A tőkehozam természetesen rendkívül eltérő képet mutathat a különböző befektetési típusok esetében. Van olyan vállalat, amelyik évente 10%-osnál is magasabb hozamot képes generálni, miközben más vállalatok lehetnek veszteségesek (negatív hozamot produkálnak). Sok országban a részvények hosszú távon átlagosan 7–8% közötti hozamot produkálnak. Az ingatlan- és kötvénybefektetések hozama gyakran nem haladja meg a 3–4%-ot, az államadósság utáni reálkamat általában még ennél is alacsonyabb. Az  $\alpha = r \times \beta$  egyenlet azonban semmit nem mond ezekről az árnyalatokról: mindössze

azt mutatja meg, hogyan kapcsolódik össze ez a három fogalom, és ezzel egyfajta keretet ad a vitához.

Például 2010 körül a fejlett országokban a nemzeti jövedelemből a tőkére eső rész (például profit, kamat, osztalék, bérleti díj stb.) nagyjából a nemzeti jövedelem 30%-a körül mozog. Egy 600%-os vagyon/jövedelem arány esetén ez azt jelenti, hogy a tőkehozam átlagosan kb. 5%.

Ennek értelmében a fejlett országokban jelenleg mért, egy főre jutó 30 000 eurós nemzeti jövedelem hozzávetőlegesen 21 000 euró munkajövedelemre (70%) és 9000 euró tőkejövedelemre (30%) bontható fel. Minden lakos átlagosan 180 000 eurós vagyonnal rendelkezik, és a lakosonkénti éves tőkejövedelem 9000 euró, ami tehát 5%-os éves tőkehozamot jelent.

Ismét hangsúlyozni kell, hogy most is csak átlagokról beszélek: vannak, akik az évi 9000 eurót jóval meghaladó összegű tőkejövedelemmel rendelkeznek, míg másoknak egy fillér tőkejövedelmük sincs, ehelyett inkább adósságaikat kénytelenek törleszteni, illetve bérleti díjat fizetnek a lakásért, amelyben élnek. Az országok között is jelentős különbségek figyelhetők meg, arról nem is beszélve, hogy a tőkejövedelmek részarányának megállapítása sok esetben gyakorlati és elvi nehézségekbe ütközik, hiszen vannak olyan jövedelemkategóriák – például az önfoglalkoztatásból származó, illetve a vállalkozói jövedelem –, amikor nehéz pontosan elhatárolni egymástól a tőkéből, illetve a munkából származó jövedelmet, aminek következtében az összehasonlítás esetenként félrevezető lehet. Ilyen esetekben a jövedelemből a tőkére jutó hányad megbecslésére a legjobb módszer az lehet, ha valamilyen plauzibilis hozammal dolgozunk. Jelenleg elégedjünk meg azzal, hogy a fent említett nagyságrendeket ( $\beta=600\%$ ,  $\alpha=30\%$ ,  $r=5\%$ ) tipikusnak tekinthetjük.

A pontosság kedvéért jegyezzük meg, hogy az agrártársadalmakban a mezőgazdasági termőföld átlagos hozama jellemzően 4–5% körül alakul. Jane Austen és Balzac regényeiben a föld mint tőke éves hozama kb. 5% – ami egyébként igaz az államkötvényekre is –, vagyis a föld értéke kb. húsz évnyi bérleti díj összegének felel meg, ami annyira evidens, hogy ezekben a könyvekben jóformán említés sem történik erről a tényről.

A korabeli olvasók kivétel nélkül mind tudták, hogy kb. egymillió frank értékű tőkével kell rendelkeznie valakinek ahhoz, hogy évi 50 000 frank jövedelme legyen. A 19. századi regények íróinak és olvasóinak a vagyon és az éves hozam megfeleltetése evidenciaszámba ment, így az egyikről könnyedén ugrottak át a másikra, azaz egymást váltogatva mintegy szinonimaként használták ezeket a kategóriákat, mintha két, mindenki által tökéletesen ismert nyelvet beszélnének.

Most, a 21. század elején nagyjából ugyanezekkel a 4–5%-os hozamokkal találkozunk az ingatlanbefektetések esetében – talán időnként kevesebb, főleg amikor az árak nagyon gyorsan emelkednek, miközben a bérleti díjak nem tartanak lépést ezzel az emelkedéssel. Például 2010-ben egy egymillió euró értékű nagy párizsi lakást általában havi 2500 euróért lehetett kiadni, ami évente 30 000 eurós bérleti díjat, azaz mindössze 3%-os éves hozamot biztosít a tulajdonosnak. A csupán munkajövedelemmel rendelkező bérlőnek mindazonáltal ez jelentős összeg, ám a tulajdonos számára nem rossz jövedelem. A rossz – vagy esetleg jó – hír (attól függ, melyik oldalon állunk) az, hogy ez mindig így volt. Az effajta bérleti díj általában enyhe emelkedést mutat, amíg a tőkehozam el nem éri a 4%-ot (ami a fenti példa esetében kb. 3000–3500 eurós havi bérleti díjat, éves szinten pedig 40 000 eurót jelent). Valószínűsíthető, hogy a példában szereplő bérlő által fizetett bérleti díj a jövőben növekedni fog. Ez az éves bérleti díj a tulajdonos számára egy esetleges árfolyamnyereséggel, azaz tőkenyereséggel is kiegészülhet hosszú távon, ami a lakás értékének növekedéséből adódhat. Ugyanilyen vagy még magasabb megtérülést találunk a kisebb lakások esetén. Egy 100 000 euró értékű lakás havi 400 eurós bérleti díjat hozhat a tulajdonosnak, ami éves szinten 5000 eurót jelent (5%). Úgy is fogalmazhatnánk, hogy valaki, aki egy ehhez hasonló lakás tulajdonosa és lakója, ennek megfelelő bérleti díjat takaríthat meg, amit aztán más célokra fordíthat.

A vállalkozásokba fektetett tőke a természeténél fogva jóval magasabb kockázattal jár, így az átlagos hozam is többnyire magasabb. A különböző országokban a tőzsdén jegyzett társaságok tőzsdei kapitalizációja általában 12–15 évnyi nyereségnek felel meg, ami 6–8% közötti – általában adózás előtti – éves hozamot jelent.

Az  $\alpha = r \times \beta$  egyenlet lehetővé teszi a tőke súlyának elemzését egy ország, vagy akár az egész világ vonatkozásában, és lehetőséget ad egy magánvállalkozás pénzügyi kimutatásainak elemzésére is. Képzeljünk el például egy vállalatot, amelyik 5 millió euró értékű tőkét használ (irodák, infrastruktúra, gépek formájában), és éves szinten egymillió euró értékben állít elő javakat. Ebből az összegből 600 000 euró megy a bérekre, 400 000 euró pedig a profit.<sup>16</sup> Ennek a vállalkozásnak a tőke/jövedelem aránya  $\beta=5$  (a tőkéje kb. ötéves kibocsátással egyenértékű), a tőkerész  $\alpha=40\%$ , a tőkehozam pedig  $r=8\%$ .

Képzeljünk most el egy másik vállalkozást, amelyik kevesebb, mondjuk, 3 millió euró tőkét használ, ám több munka felhasználásával ugyanakkora, tehát egymillió eurónyi kibocsátást ér el (azaz 700 000 eurót fordít a fizetésekre, 300 000 euró a profit). Ennél a cégnél  $\beta=3$ ,  $\alpha=30\%$ ,  $r=10\%$ .

A második vállalat az elsőnél kevésbé tőkeintenzív, ám nyereségesebb (a tőkehozam lényegesen magasabb).

A  $\beta$ , az  $\alpha$  és az  $r$  mértéke minden országban jelentős különbségeket mutat az egyes vállalatok között. Vannak tőkeintenzív ágazatok – a kohászat és az energiaipar tőkeintenzívebb például, mint a textilipar vagy az élelmiszeripar, az ipar pedig általában véve tőkeintenzívebb, mint a szolgáltatások. Jelentős eltérések vannak az azonos szektorban tevékenykedő cégek között is, az általuk választott technológia, illetve a piaci helyzet függvényében. A  $\beta$ , az  $\alpha$  és az  $r$  szintje az egyes országokban attól is függ, hogy mekkora a lakóingatlanok, illetve a természeti erőforrások részaránya az össztkén belül.

Fontos megemlíteni azt a tényt is, hogy az  $\alpha = r \times \beta$  törvény nem tájékoztat arról, mi határozza meg ezt a három értéket, sőt arról sem, hogy az illető országban mi befolyásolja a tőke/jövedelem arányt; ez utóbbi bizonyos értelemben azt mutatja, hogy az adott társadalom mennyire „kapitalista”. E kérdés megválaszolásához újabb fogalmakat és kapcsolatokat kell megismernünk, elsősorban a megtakarítási, a beruházási, illetve a növekedési ütem fogalmát. Így jutunk el a kapitalizmus második alaptörvényéhez, amely szerint egy országban a  $\beta$  annál magasabb, minél magasabb a megtakarítási és minél alacsonyabb a növekedési ütem. Erre a későbbiekben még visszatérek. Jelenleg az  $\alpha = r \times \beta$  törvény egyszerűen azt jelenti számunkra, hogy bármilyenek is legyenek azok a gazdasági, társadalmi, politikai erők, amelyek meghatározzák a ( $\beta$ ) tőke/jövedelem arány, a ( $\alpha$ ) jövedelemből a tőkére jutó rész és a ( $r$ ) tőkehozam szintjét, ezek nem mozoghatnak egymástól függetlenül. Úgy is fogalmazhatnánk, hogy kettő szabadon változhat, három már nem.

### **Államháztartási számlák, egy fejlődésben lévő társadalmi konstrukció**

Miután megismertük az olyan alapvető fogalmakat, mint a kibocsátás és a jövedelem, a tőke, a vagyon, a tőke/jövedelem arány és a tőkehozam, részletebben meg kell vizsgálni, hogyan mérhetők ezek az absztrakt mennyiségek, illetve mit mondanak el nekünk ezek a mérések arról, hogyan változott a vagyon történeti eloszlása a különböző országokban. Röviden áttekintem az államháztartási számlák történetének legfontosabb mozzanatait, majd nagy vonalakban bemutatom a kibocsátás és a jövedelem általános eloszlásában bekövetkezett változásokat, illetve a demográfiai és gazdasági növekedési ütem változásait a 18. századtól kezdve.



Ezek a növekedési ütemek meghatározó szerepet játszanak majd az elemzésben.

Mint már említettem, a nemzeti jövedelem és a tőke mérésére tett első kísérletek a 17. század végére, a 18. század elejére tehetőek. 1700 körül több egymástól minden bizonnyal független becslés is készült Nagy-Britanniában és Franciaországban. Anglia esetében William Petty (1664) és Gregory King (1669), illetve Franciaország esetében de Boisguillebert (1695) és Vauban (1707) nevét kell megemlítenünk. Ezek a becslések egyaránt vonatkoztak a nemzeti tőkeállományra és a nemzeti jövedelemáramra. Alapvető céljaik egyike pedig az volt, hogy megbecsüljék a föld értékét, ami a kor agrártársadalmainak legfontosabb vagyionforrása volt. Ezt követően pedig egybevetették az így megkapott földvagyon értékét a mezőgazdasági kibocsátás és a földjáradék összegével.

Feltűnő, hogy ezeknek a szerzőknek gyakran nagyon is jól meghatározott politikai céljaik voltak: általában az adórendszer modernizálására tettek javaslatot. A nemzeti jövedelem és a vagyon kiszámolásával azt szerették volna az uralkodónak bemutatni, hogy van mód az adóbevételek összegének növelésére úgy, hogy eközben nem szükséges az adókulcs emelése, feltéve, hogy minden vagyontárgy és megtermelt jószág adózás alá esik, illetve mindenki, köztük a földbirtokosok – legyenek nemesek vagy közemberek – adót fizetnek. Ez a cél világosan megfogalmazódik a Vauban által publikált *Projet de dîme royale* (Tervezet a királyi dézsmáról) szövegében, de ugyanilyen nyilvánvaló Boisguillebert és Gregory King írásaiban is (kevésbé szembeötlő William Pettynél).

Hasonló kísérletekre került sor a jövedelem és a vagyon felmérésére a 18. század végén, főképpen a francia forradalom környékén, például Lavoisier 1791-ben közli az 1789-es évre vonatkozó becsléseit *Richesse territoriale du royaume de France* (A Francia Királyság területi gazdagsága) című munkájában. A forradalom után kialakult adórendszer, amely felszámolta a nemesség előjogait és adót vetett ki minden földbirtokra, nagyban merített ezekből a munkákból, hiszen az új adóból származó várható bevételeket nagyrészt ezek alapján becsülték meg.

A 19. században sokszorozódnak meg igazán a nemzeti vagyonra vonatkozó becslések. Az 1870 és 1900 közötti években Robert Giffen rendszeresen közzétette és pontosította becsléseit Nagy-Britannia tőkeállományát illetően, amelyeket aztán összevetett más szerzők (legfőképpen Colquhoun) hasonló témában az 1800-as évek elejétől készült munkáival. Giffen elámult a brit ipari tőke és a napóleoni háborúk óta megszerzett külföldi aktívák nagyságán, hiszen ezek összege sokszorosán meghaladta a háborúk következtében felhalmozott államadósságot.<sup>17</sup> Franciaországban

Alfred de Foville, majd Clément Colson publikált a „nemzeti vagyonra” és a „magánvagyonra” vonatkozó becsléseket, és Giffenhez hasonlóan ezek a szerzők is elámulnak a 19. század során felhalmozott magántőke mértéke láttán. A magánvagyon 1870 és 1914 közötti virágzása mindenki számára magától értetődő evidencia volt. A kor közgazdászainak az volt a feladatuk, hogy ezeket a vagyonokat meg- és felmérjék, és hogy az egyes országok adatait összehasonlítsák (a franciák és angolok közötti rivalizálás mindig ott volt a szempontjaik között). Az első világháborúig a vagyonállományra vonatkozó becslések sokkal inkább az érdeklődés középpontjában álltak, mint a jövedelemre vagy a kibocsátásra vonatkozók, így aztán sokkal több is készül belőlük mind Nagy-Britanniában, mind Franciaországban, Németországban, az Egyesült Államokban vagy más ipari országokban. Ekkoriban a közgazdászok főleg azon munkálkodtak, hogy megbecsüljék az illető ország nemzeti tőkéjének nagyságát: ez a tevékenység majdhogynem egyfajta beavatási szertartásként volt értelmezhető.

A két világháború között készültek el az első, évente összeállított államháztartási számlák. Azelőtt csak egy-egy évre vonatkoztak a becslések, sokszor akár tíz év is eltelt két eredmény elkészítése között, mint például Giffen munkái esetén a 19. századi Nagy-Britannia nemzeti tőkéjét illetően. Az 1930–40-es években, az elsődleges statisztikai források fejlődésével megjelentek az éves nemzeti jövedelemre vonatkozó első idősorok, általában egészen a 20. század elejéig vagy akár a 19. század utolsó évtizedeire visszamenőleg. Az Egyesült Államokban Kuznets és Kendrick, Nagy-Britanniában Bowley és Clark, Franciaországban Dugé de Bernonville nevéhez fűződnek ezek a munkák. A második világháborút követően az állami statisztikai hivatalok veszik át a kutatók helyét, és ekkortól állítanak össze és publikálnak a bruttó hazai termékre és a nemzeti jövedelemre vonatkozó hivatalos éves idősorokat. Ezek a hivatalos adatsorok mind a mai napig elkészülnek.

Az első világháború előtti időszakkal összevetve az adatok tartalma teljesen megváltozott. Az 1940-es évektől elsődleges motiváció az volt, hogy választ találjanak a nagy gazdasági világválság okozta traumákra. A válság idején a kormányok nem rendelkeztek megbízható adatokkal a kibocsátásra vonatkozóan. Ezért volt szükség egy olyan statisztikai és politikai eszköztár kialakítására, amelynek segítségével megfelelőképpen lehetett szabályozni a gazdaságot, egyszersmind megakadályozni, hogy a katasztrófa újra bekövetkezzen. Így aztán a kormányok éves, sőt negyedéves adatokat követeltek a kibocsátásra és a jövedelemre vonatkozóan. A nemzeti vagyonállományra vonatkozó becslések, amelyeket 1914 előtt még oly sokra tartottak, most háttérbe szorultak – főleg mert az 1914 és 1945 kö-

zött a gazdasági és politikai káosz kifejezetten megnehezítette az adatok értékelését. Különösen az ingatlanok és pénzügyi aktívák ára zuhant olyan mélységekbe, hogy úgy tűnt, jóformán nincs is magántőke. Az 1950–60-as években, az újjáépítés időszakában a fő cél az volt, hogy a különböző ipari ágazatokban a kibocsátás valóban figyelemre méltó növekedését képesek legyenek nyomon kísérni.

1990 és 2000 között a vagyonok számbavétele ismét az érdeklődés középpontjába került. A közgazdászok és a politikusok egyaránt jól látták, hogy a 21. század hajnalán nem lehet a vagyoni helyzetet az 1950–60-as években kidolgozott eszközökkel mérni. Az egyes fejlett országok statisztikai hivatalai a központi bankokkal együttműködve hozzáláttak, hogy a jövedelemre és a kibocsátásra vonatkozó szokásos adatok mellett éves adatsorokat állítsanak össze és tegyenek közzé a különböző társadalmi csoportok aktíváira és tartozásaira vonatkozóan is. Bár ezek a vagyonmérlegek korántsem tökéletesek – a természeti tőke és a környezeti károk például nem megfelelőképpen vannak nyilvántartva –, mégis komoly előrelépést jelentenek a háború utáni első évek méréseihez képest, amelyek csak a kibocsátás véget nem érő, féktelen növekedésével foglalkoztak.<sup>18</sup> Ezek azok a hivatalos adatsorok, amelyek segítségével e könyvben a fejlett országokban jelenleg megfigyelhető teljes vagyont és a tőke/jövedelem arányt elemzem.

Az államháztartási számlák e rövid történelmi áttekintéséből egy következtetés egészen biztosan adódik. Az államháztartási számlák folyamatosan fejlődő társadalmi konstrukciók, amelyek mindig azokat a dolgokat tükrözik vissza, amelyek azt a korszakot foglalkoztatják, amelyben ezek a számlák kialakításra kerültek.<sup>19</sup> Így aztán hibát követnénk el, ha a nyilvánosságra hozott adatokat fetisizálnánk. Amikor azt mondjuk, hogy egy adott ország egy főre eső nemzeti jövedelme 31 000 euró, nyilvánvaló, hogy ez a szám, mint ahogy minden gazdasági és társadalmi statisztika, csupán egy becslést jelent, egy konstrukciót, nem pedig egy matematikai bizonyosságot. Az adott pillanatban rendelkezésre álló legjobb becslésről beszélünk. Az államháztartási számlák jelentik az egyetlen módszeres és koherens eljárást, amelynek segítségével egy ország gazdasági tevékenységét elemezhetjük. Korlátozott és tökéletlen kutatási eszköznek kell tekinteni őket, amelyek révén azért képesek lehetünk arra, hogy olyan adatokat állítsunk össze és rendszerezzünk, amelyek nagyon sokféle forrásból származnak. Ma minden fejlett országban a statisztikai hivatalok és a központi bankok állítják össze az államháztartási számlákat, amelyekhez a pénzügyi és nem pénzügyi vállalatok mérlegeit és számláit használják fel, továbbá számos más statisztikai forrást és felmérést. Semmi okunk sincs *a priori* azt gondolni,

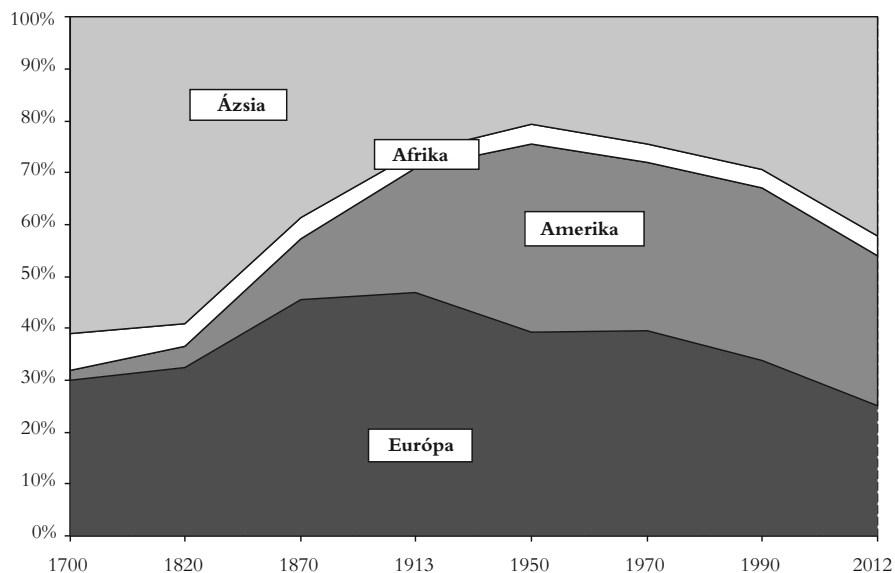
hogy az összeállításokat készítő tisztviselők ne tennének meg mindent, hogy felszámolják a különböző adatokban meglévő inkonzisztenciát, hogy ezáltal a lehető legjobb becsléseket állítsák elő. Ha körültekintéssel és kritikával használjuk ezeket az adatokat és például kiegészítjük más adatokkal, ha hibákkal vagy hiányosságokkal találkozunk (például az adóparadicsomok esetében), akkor az államháztartási számlák elengedhetetlenek az aggregált jövedelmekre és vagyonokra vonatkozó becslések elkészítéséhez.

A könyv második részében látni fogjuk, hogy ha gondosan összegyűjtjük és összehasonlítjuk a 18. századtól a 20. század elejéig számos tudós által készített becsléseket a nemzeti vagyonra vonatkozóan, és ezeket összevetjük a 20. század végén, a 21. század elején készített hivatalos vagyonerővel, elvégezhetjük a tőke/jövedelem arány historikus, konzisztens vizsgálatát. A történelmi távlat hiánya mellett a hivatalos államháztartási számlák másik korlátozó tényezője, hogy természetüknél fogva csak összevont számokkal és átlagokkal dolgoznak, az eloszlásokkal és az egyenlőtlenségekkel nem. Más forrásokat kell keresni ahhoz, hogy a jövedelmi és a vagyoni eloszlásokat feltérképezve az egyenlőtlenségeket is vizsgálni tudjunk (ez a harmadik rész témája lesz). Ily módon a történelmi keretbe illesztve az államháztartási számlák alapvető fontosságúak az e könyvben bemutatott elemzésekben, de csak úgy, ha további historikus és eloszlási adatokkal egészítjük ki őket.

## A kibocsátás globális eloszlása

Vizsgálódásomat a kibocsátás globális eloszlásának bemutatásával kezdem, ami legalábbis a 19. század eleje óta viszonylag jól ismert terület. A régebbi korszakokra vonatkozó becslések ennél hozzávetőlegesebbek, ugyanakkor a főbb trendeket ismerjük, elsősorban Maddison történelmi munkáinak köszönhetően, különösen mivel a trendvonalak meglehetősen egyszerű mintát követnek.<sup>20</sup>

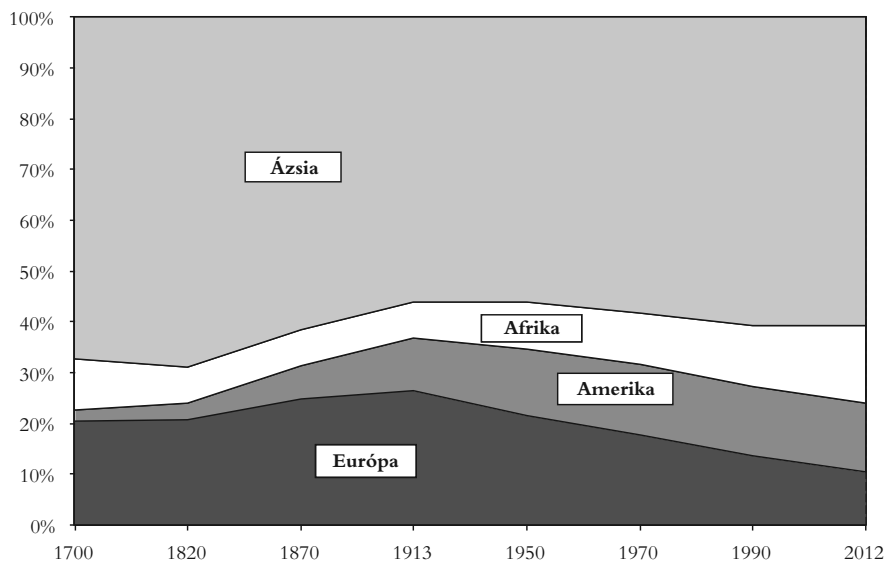
1900 és 1980 között a javak és szolgáltatások globális kibocsátásának 70–80%-a Európában és Amerikában összpontosult, ami azt jelenti, hogy ez a két földrész dominálta a világ többi részét. Ez a részesedés azonban az 1970-es évek óta folyamatosan visszaszorulóban van. A 2010-es évek elején már alig érte el az 50%-ot (nagyjából 25% jut az egyes kontinensekre), ami kb. az 1860-as szinttel egyenértékű. Ez valószínűleg tovább fog csökkenni, és a 21. században akár 20–30%-os szintre is süllyedhet. Ez a 19. század elejét jellemző szint jobban összhangban lesz azzal a súllyal, amelyet Európa és Amerika lakossága a világ populációjában képvisel (lásd 1.1. és 1.2. ábra).



1.1. ábra. A kibocsátás globális eloszlása, 1700–2012

**Magyarázat:** az európai GDP a világ GDP-jének 47%-át képviselte 1913-ban és 25%-át 2012-ben.

**Forrás és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

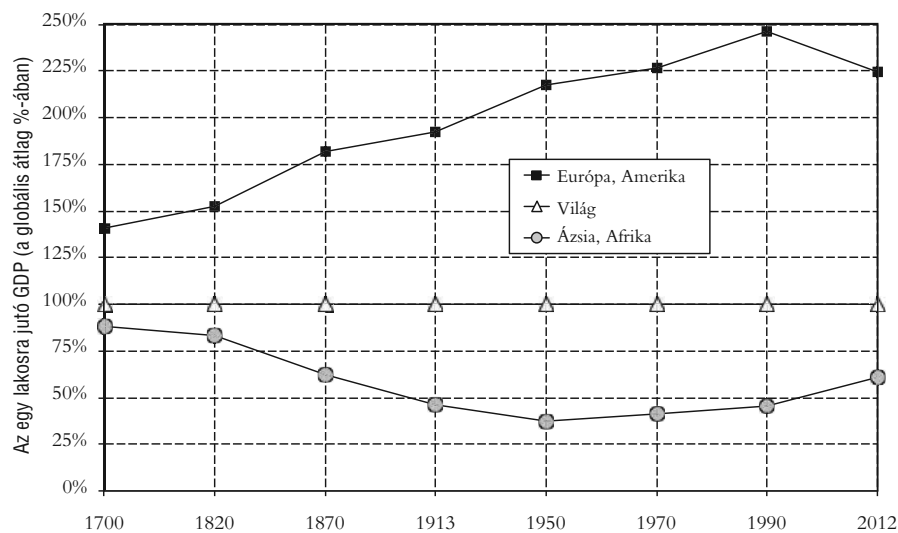


1.2. ábra. A lakosság globális eloszlása, 1700–2012

**Magyarázat:** 1913-ban Európában a világ lakosságának 26%-a élt, míg 2012-ben 10%-a.

**Forrás és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

Másképpen fogalmazva Európa és Amerika előnye, amelyet az ipari forradalom alatt szereztek, sokáig elég volt ahhoz, hogy a kibocsátásban kétszer-háromszor nagyobb részesedéshez jussanak, mint amennyi a lakosságuk súlya lapján indokolt lett volna.<sup>21</sup> Minden jel arra mutat, hogy az egy főre jutó kibocsátás terén megfigyelt világméretű divergencia, azaz a szétartás ideje lejárt, és elérkeztünk a konvergencia, azaz az összetartás fázisába. Ez a felzárkózási folyamat egyébként még távolról sem tekinthető befejezettnek (lásd 1.3. ábra), de nagyon korai lenne bármilyen jóslatot megfogalmazni, mivel nem zárhatjuk ki azt az eshetőséget sem, hogy Kínában vagy máshol alapvető gazdasági vagy politikai visszarendeződés következik be.



**1.3. ábra.** Globális egyenlőtlenségek, 1700–2012:  
a divergenciát konvergencia követi?

**Magyarázat:** az egy lakosra jutó GDP Ázsiában és Afrikában a globális átlaghoz viszonyítva 37% volt 1950-ben, 2012-ben viszont már 61%.

**Forrás és adatsorok:** lásd: [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

### A kontinentális tömböktől a regionális tömbök felé

Az előzőekben leírt mintázat jól ismert, mégis ráfér némi pontosítás. Először is, Európát és Amerikát együtt egységes „nyugati tömbként” emlegetjük, ami bár megkönnyíti az elemzést, de javarészt mesterséges leegy-

szerűsítés. Európa gazdasági súlya az első világháború előtt érte el a tetőpontját, akkor a globális kibocsátás majdnem 50%-át állította elő. Azóta viszont folyamatosan csökkenő tendenciát mutat, míg Amerika tündöklése ebben a tekintetben az 1950-as évekre tehető (a globális kibocsátás 40%-ával).

Ráadásul mindkét kontinens további két, alapvetően eltérő fejlettségű alrégióra osztható: a rendkívül fejlett központra és a kevésbé fejlett periferiára. Általánosságban azt mondhatjuk, hogy a globális egyenlőtlenségek elemzése sokkal indokoltabb a regionális tömbök, mint a kontinensek szintjén. Ez teljesen nyilvánvalóvá válik, ha az 1.1. táblázatra pillantunk, amely a kibocsátás globális eloszlását mutatja a 2012-es adatok alapján. Önmagukban ezek a számok érdektelenek, ám nagyságrendjük ismerete rendkívül hasznos.

**1.1. táblázat. A GDP globális eloszlása 2012-ben**

	Lakosság (millió fő)		GDP (milliárd euró, 2012)		Egy lakosra jutó GDP (euróban, 2012)	Lakoson- kénti havi jövedelem
Világ	7 050	100%	71 200	100%	10 100	760
Európa	470	10%	17 800	25%	24 000	1 800
ebből az Európai Unió	540	8%	14 700	21%	27 300	2 040
ebből Oroszország/Ukrajna	200	3%	3 100	4%	15 400	1 150
Amerika	950	13%	20 600	29%	21 500	1 620
ebből Egyesült Államok/Kanada	350	5%	14 300	20%	40 700	3 050
ebből Latin-Amerika	600	9%	6 300	9%	10 400	780
Afrika	1 070	15%	2 800	4%	2 600	200
ebből Észak-Afrika	170	2%	1 000	1%	5 700	430
ebből Fekete-Afrika	900	13%	1 800	3%	2 000	150
Ázsia	4 290	61%	30 000	42%	7 000	520
ebből Kína	1 350	19%	10 400	15%	7 700	580
ebből India	1 260	18%	4 000	6%	3 200	240
ebből Japán	130	2%	3 800	5%	30 000	2 250
ebből más országok	1 550	22%	11 800	17%	7 600	570

**Magyarázat:** a világ GDP-je, amit a vásárlóerővel egyenértékűnek szokás emlegetni, 2012-ben 71 200 milliárd euró volt. A világ lakossága 7050 milliárd fő volt, így az egy lakosra jutó GDP 10 100 euró (ami lakosonként 760 eurós jövedelmet jelent). Ezek a legközelebb eső tízesre vagy százásra kerekített számok.

**Forrás:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

A földnek 2012-ben csaknem 7 milliárd lakója volt, a globális kibocsátás értéke kevéssel meghaladta a 70 000 milliárd eurót, így az egy főre jutó kibocsátás majdnem pontosan 10 000 euró. Ha ebből levonunk 10%-ot a tőke értékcsökkenése címén, majd a maradékot elosztjuk 12-vel, akkor ez lakosonként havi 760 eurós átlagjövedelmet jelent, ami igen beszédes szám. Másképpen fogalmazva, ha a világ kibocsátása és az ebből származó jövedelmek teljesen egyenlő módon oszlanának el, akkor valamennyi földlakó havi 760 eurós jövedelemmel rendelkezne.

Európa lakossága kb. 740 millió fő, ebből kb. 540 millió él az Európai Unióban, ahol az egy főre eső kibocsátás értéke meghaladja a 27 000 eurót. 200 millióan élnek az Oroszország/Ukrajna blokkban, ahol az egy főre eső kibocsátás kb. 15 000 euró, vagyis a világátlagnál alig 50%-kal magasabb.<sup>22</sup>

Az Európai Unió önmagában véve is eléggé heterogén, hiszen amíg 410 millió lakos a volt Nyugat-Európa területén él (háromnegyede a népesebb öt országban: Németországban, Franciaországban, Nagy-Britanniában, Olaszországban és Spanyolországban), ahol az átlagos egy főre jutó GDP eléri a 31 000 eurót, addig 130 millióan élnek a volt kelet-európai országokban, ahol az átlagos egy főre jutó GDP nagyjából 16 000 euró körül alakul, vagyis e tekintetben nem sokban különbözik az orosz/ukrán tömbtől.<sup>23</sup>

Amerika szintén egymástól jól elkülöníthető alrégiókra osztható, amelyek között az európai centrum és periféria közöttihez képest még jelentősebb egyenlőtlenségek feszülnek: az Egyesült Államok/Kanada tömb a maga 350 millió lakosával 40 000 euró egy főre jutó GDP-t könyvelhet el személyenként, míg Latin-Amerikát 600 millió lakos lakja, az egy főre jutó GDP azonban csak 10 000 euró, ami pontosan egybeesik a világátlaggal.

Fekete-Afrika 900 millió lakost számlál, éves kibocsátásának értéke mindössze 1800 milliárd euró (kevesebb, mint Franciaorszáégé, ami 2000 milliárd euró). Ez a világ gazdasági értelemben legszegényebb területe, az egy főre jutó GDP 2000 euró. India helyzete ennél alig jobb, Észak-Afrikáé azonban sokkal, Kínáé pedig kimondottan kedvezőbb: a maga 8000 eurós egy főre jutó GDP-jével Kína 2012-ben alig marad el a világ átlagától. Japán egy főre jutó GDP-je megegyezik a leggazdagabb európai országokéval (kb. 30 000 euró), ám lakossága annyira elenyésző Ázsia teljes területéhez képest, hogy alig befolyásolja az ázsiai kontinens átlagát, ami így sokkal inkább Kínáéhoz áll közel.<sup>24</sup>



### **Globális egyenlőtlenségek: havi 150 eurótól havi 3000 euróig**

Összefoglalva elmondhatjuk, hogy a világszintű egyenlőtlenségek egyik végpontján olyan országokat találunk, amelyeknek a lakosai havi 150–250 euróból élnek (Fekete-Afrika, India), a másikon pedig olyanokat, ahol egy főre havi 2500–3000 euró jut (Nyugat-Európa, Észak-Amerika, Japán), vagyis az előzőeknek a tíz-, hússzorosa. A nagyjából Kína szintjének megfelelő globális átlag havi 600–800 euró körül mozog.

Ezek a nagyságrendek fontosak, és érdemes megjegyezni őket, bár a hibahatár, ami között mozognak, nem elhanyagolható: az egyenlőtlenségeket mindig sokkal nehezebb országok között mérni (vagy különböző korszakok között), mint egy országon belül.

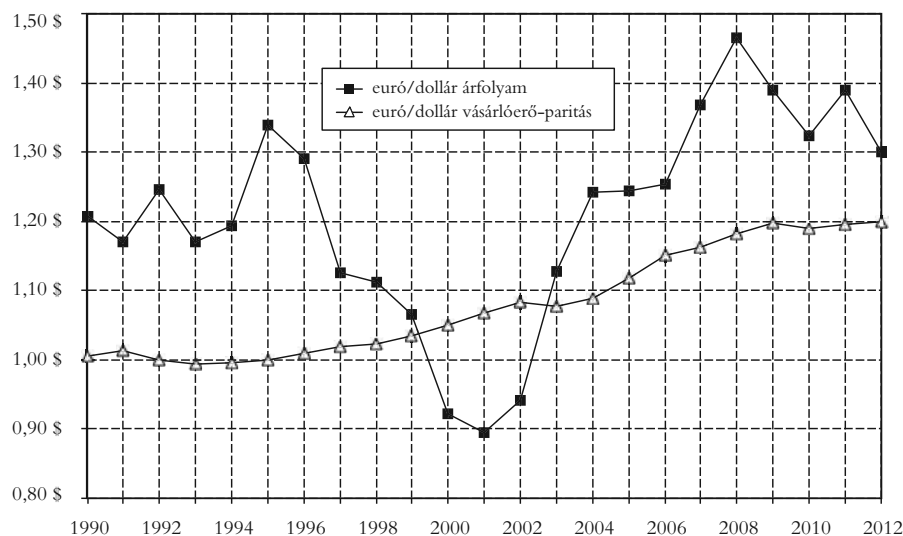
A globális egyenlőtlenség például jóval nagyobb lenne, ha folyó devizaárfolyamokkal, nem pedig vásárlóerő-paritással számolnánk, ahogy én tettem idáig. A két fogalom jelentésének megértéséhez nézzük meg először az euró/dollár árfolyamot. 2012-ben 1 euró piaci árfolyama átlagosan 1,30 dollár volt. Egy havi 1000 eurós jövedelmű európai ezt az összeget átválthatta a bankjában 1300 dollárra. Ha elutazott az Egyesült Államokba, vásárlóereje 1300 dollárt ért. Ám a hivatalos, International Comparison Program (ICP) szerint az európai árak kb. 10%-kal magasabbak, mint az Egyesült Államokban, tehát európai utazónk vásárlóereje – ha a pénzét Európában költi el – közelebb van egy 1200 dolláros amerikai jövedelemhez. Így azt mondhatjuk, hogy a *vásárlóerő-paritás* 1,20 dollár eurónként, és ezt a paritást alkalmaztuk, amikor az amerikai GDP-t konvertáltuk euróra az 1.1. táblázatban. Hasonlóképpen jártunk el a többi ország esetén is. Ilyen módon a különböző országok GDP-jét állampolgáraik tényleges vásárlóereje alapján hasonlítjuk össze, akik egyébként leggyakrabban saját hazájukban, nem pedig külföldön költik el a jövedelmüket.<sup>25</sup>

A vásárlóerő-paritás használatának másik előnye, hogy általában stabilabb, mint a devizaárfolyamok. Ez utóbbiak nemcsak az egyes országok által előállított javakkal és szolgáltatásokkal kapcsolatos keresleti-kínálati viszonyokat tükrözik, hanem a nemzetközi befektetők befektetési stratégiáinak bakugrásait is, továbbá az egyes országok politikai és pénzügyi stabilitásáról alkotott gyorsan változó megítélést, hogy az időnként kaotikusan változó monetáris politikáról ne is beszéljek. A devizaárfolyamok tehát időnként ugyancsak változékonyak, ahogy azt a dollár elmúlt évtizedekben megfigyelt erős ingadozásai is mutatják. Az 1990-es évek 1,30-os dollár/euró árfolyama 2001-re 0,90-ra esett vissza, majd hirtelen 1,50-ra ugrott 2008-ban, hogy aztán 2012-re újra 1,30-ra süllyedjen vissza. Ez idő alatt a vásárlóerő-

paritás kismértékben emelkedett, kb. 1 dollár volt eurónként az 1990-es évek elején, a 2010-es évek kezdetén pedig 1,20-ra növekedett (lásd 1.4. ábra).<sup>26</sup>

Az ICP felméréseiben részt vevő nemzetközi szervezetek legnagyobb erőfeszítései ellenére is a vásárlóerő-paritás értékeire vonatkozó becslések eléggé bizonytalanok; még a hasonló fejlettségi szinten lévő országok esetén is előfordulhat akár 10%-os vagy még nagyobb hibahatár. A legutóbbi felmérés szerint bizonyos európai árak (például az energia, a lakás, a szállodák és az éttermek) jelentősen magasabbak, más árak azonban (mint például az egészségügyi ellátásokért és az oktatásért fizetendők) jóval alacsonyabbak, mint az Egyesült Államokban.<sup>27</sup>

Elméletben a hivatalos becslések az egyes javak és szolgáltatások árait az illető áruk és szolgáltatások által az adott országra jellemző átlagos fogyasztói kosárban elfoglalt súlynak megfelelően veszik figyelembe, de ezek a számítások nyilvánvalóan nem lehetnek egészen pontosak, különösen azért nem, mert sok szolgáltatás esetében a minőségi eltéréseket nehéz mérni. Hangsúlyozni kell, hogy ezek az árindexek a társadalmi valóság különböző szeleteit mérik. Az energia ára az energiára vonatkozó vásárlóerőt méri (ez az Egyesült Államokban nagyobb), az egészségügy pedig az egészségügyi szolgáltatásokra vonatkozó vásárlóerőt (ez viszont Európában nagyobb). Az országok



**1.4. ábra.** Átváltási árfolyam és vásárlóerő-paritás: euró/dollár

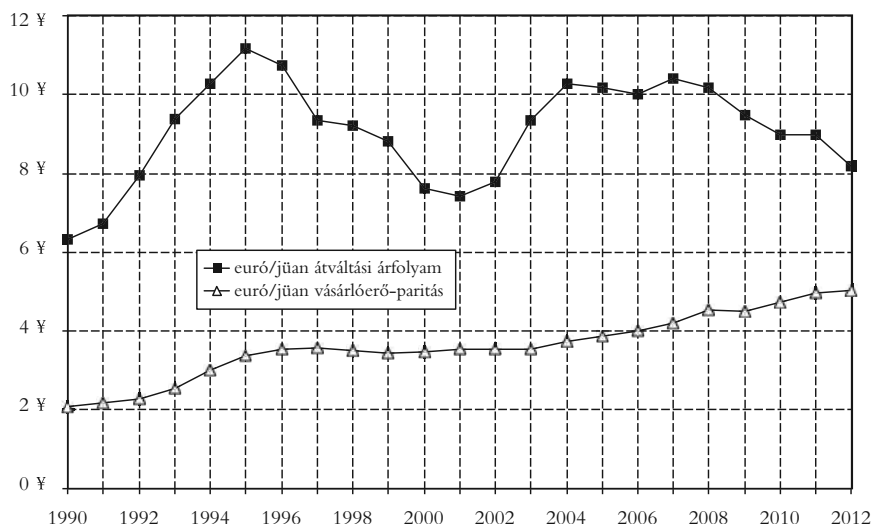
**Magyarázat:** 2012-ben az euró 1,30 dollárt ért az átváltási árfolyam szerint, de 1,20 dollárt vásárlóerő-paritással számolva.

**Forrás és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

közötti egyenlőtlenségnek több dimenziója van, így félrevezető lenne, ha azt állítanánk, hogy ezeket egyetlen mutatóba bele lehet sűríteni, aztán ennek alapján el lehet készíteni egy minden kétséget kizáró osztályozást, főleg a nagyjából hasonló átlagos jövedelemmel rendelkező országok esetén.

A legszegényebb országokban a vásárlóerő-paritás használatából adódó korrekciók még jelentősebbek: Afrikában és Ázsiában az árak nagyjából fele akkorák, mint a gazdag országokban, ennek következtében a GDP nagyjából megduplázódik, ha a piaci átváltási árfolyam helyett vásárlóerő-paritással számolunk. Ezt elsősorban a nemzetközi kereskedelemben nem szereplő termékek és szolgáltatások alacsony ára okozza. Ezek előállítására többnyire viszonylag munkaerő-intenzív, és az igénybe vett munkaerő jellemzően alacsony képzettségű (olyan termelési tényezőről van szó, amely viszonylag bőségesen áll rendelkezésre a fejlődő országokban, míg a képzett munkaerő és a tőke sokkal szűkösebb).<sup>28</sup> Általában elmondható, hogy a korrekció mértéke annál nagyobb, minél szegényebb az ország: 2012-ben a korrekciós együttható 1,6 volt Kínában és 2,5 Indiában.<sup>29</sup>

E pillanatban az euró 8 kínai jüant ér a piacon és 5 jüant a vásárlóerő-paritással számolva. A különbség annak mértékében csökken, ahogy Kína fejlődik és felértékeli a jüant (lásd 1.5. ábra). Egyes szerzők, köztük Angus



1.5. ábra. Átváltási árfolyam és vásárlóerő: euró/jüan

**Magyarázat:** 2012-ben az euró nagyjából 8 jüant ért az átváltási árfolyam szerint, de 5 jüant a vásárlóerő-paritással számolva.

**Forrás és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

Maddison is, ennek ellenére úgy ítélik meg, hogy az eltérés nem olyan kicsi, mint amilyennek látszik, mert a hivatalos nemzetközi statisztikák alábecsülik a kínai GDP-t.<sup>30</sup>

Az átváltási árfolyamok és a vásárlóerő-paritás bizonytalanságai miatt az említett egy főre jutó átlagjövedelmeket (havi 150–250 euró a legszegényebb, 600–800 euró az átlagos gazdasági fejlettségű és 2500–3000 euró a leggazdagabb országok esetén) csupán közelítő becslésekként érdemes kezelni, nem matematikai pontosságú adatként. Például 2012-ben a gazdag országok (Európai Unió, Egyesült Államok/Kanada, Japán) súlya a világ összjövedelmében, ha vásárlóerő-paritással számolunk 46%, ám 57%, ha az átváltási árfolyammal kalkulálunk.<sup>31</sup> Az „igazság” valahol a kettő között van, és valószínűleg az első adathoz közelít, a nagyságrendeken azonban ez mit sem változtat, még akkor sem, ha a gazdag országokra jutó rész az 1970-es évek óta folyamatosan csökken. Bármilyen eszközzel számoljunk is, a világ, úgy tűnik, a gazdag és szegény országok közötti konvergencia időszakaszába lépett.

### **A jövedelem globális eloszlása terén nagyobbak az egyenlőtlenségek, mint a kibocsátás eloszlásában**

A gondolatmenet egyszerűsítése végett eddig azt feltételeztük, hogy a nemzeti jövedelem és a hazai kibocsátás a kontinentális vagy regionális tömbökön belül mindenütt egybeesik: az 1.1. táblázatban feltüntetett havi jövedelmeket úgy számítottam ki, hogy a GDP összegét egyszerűen 10%-kal csökkentettem a tőke értékcsökkenését figyelembe veendő, majd az így kapott összeget elosztottam 12-vel.

A valóságban azonban a jövedelem és a kibocsátás közötti egyenlőség csak globális szinten igaz, nemzeti vagy kontinentális méretekben nem. Általában elmondható, hogy a jövedelem globális eloszlása egyenlőtlenebb, mint a kibocsátásé, mivel azokban az országokban, ahol a legmagasabb az egy főre jutó kibocsátás, általában a más országokban befektetett tőke összege is nagyobb, így az a tőkejövedelem, ami az alacsonyabb egy főre jutó kibocsátással rendelkező országokból a gazdagabb országokba érkezik, ez utóbbiakban többlet tőkejövedelemként jelentkezik. Másképpen fogalmazva: a gazdag országok duplán gazdagok, egyrészt mert odahaza többlet állítanak elő, másrészt mert külföldön is befektetnek, és az ebből befolyt összegek okán a nemzeti jövedelem meghaladja az egy főre jutó kibocsátás összegét. Ennek az ellenkezője igaz a szegény országok esetében.

Konkréten a fontosabb fejlett országok (Egyesült Államok, Japán, Németország, Franciaország, Nagy-Britannia) mindegyikében a nemzeti jövedelem jelenleg enyhén meghaladja a hazai kibocsátást. Mint már említettem, a külföldről származó nettó jövedelmek csak kis mértékben emelkednek nulla fölé, és nincs jelentős hatásuk ezen országok életszínvonalára: a GDP 1–2%-áról beszélünk az Egyesült Államok, Franciaország vagy Nagy-Britannia, és 2–3%-áról Japán és Németország esetében. Mégsem nevezhetjük ezt jelentéktelennek, főleg a két utóbbi esetében, hiszen ezen országok kereskedelmi többletük révén jelentős külföldi tőketartalékokat halmoztak fel az elmúlt évtizedekben, amelyek hozama ma számottevő jövedelmet jelent.

A továbbiakban a fejlett országokkal nem egyenként, hanem mint kontinentális blokkok alkotórészeivel fogok foglalkozni. A kép, ami Európa, Amerika és Ázsia esetében kibontakozik, egyensúly közeli. A blokkokban található gazdag országok (amelyek jellemzően a blokkok északi részén helyezkednek el) többlet tőkejövedelmet élveznek, amelynek az összege nagyjából megegyezik a blokkok többi országából (amelyek jellemzően délen helyezkednek el) kiáramló jövedelemmel. Így aztán a kontinensek szintjén a jövedelem teljes összege csaknem megegyezik a kibocsátás teljes összegével; a különbség általában 0,5%-on belül marad.<sup>32</sup>

Az egyetlen kontinentális szintű egyensúlyhiány Afrika esetében áll fenn, hiszen ezt a földrészt a tőke tekintetében lényegében más kontinensek birtokolják. 1970 óta az ENSZ és más nemzetközi szervezetek (Világbank, IMF) által összeállított fizetési mérlegadatok szerint az afrikai kontinens lakóinak jövedelme nagyjából 5%-kal marad el a hazai termelésük összegétől (egyes országokban ez a különbség akár 10% is lehet).<sup>33</sup> Ha a jövedelemből a tőkére jutó rész nagyjából 30%, ez azt jelenti, hogy az afrikai tőke kb. 20%-át külföldi tulajdonosok birtokolják, gondoljunk a mariknai platinabánya londoni részvényeseire, amiről a fejezet elején már említést tettem.

Tudatában kell lennünk annak, mit is jelentenek a gyakorlatban ezek a számok. Ha figyelembe vesszük, hogy bizonyos vagyonelemek (például a lakóingatlanok vagy a mezőgazdasági tőke) csak kismértékben vannak külföldi befektetők tulajdonában, akkor a más szektorokban, például a feldolgozóiparban a külföldi tőke részaránya akár Afrikában a 40–50%-ot is meghaladhatja. Még ha a hivatalos fizetési mérlegadatok korántsem mondhatók tökéletesnek, vitathatatlan, hogy napjaink Afrikáját alapvetően meghatározó jelenségről van szó.

Ha egy kis időutazást teszünk a múltban, még nagyobb nemzetközi egyensúlyhiányt figyelhetünk meg. Az első világháború előtt a világ egyes

számú befektetőjének, Nagy-Britanniának a nemzeti jövedelme nagyjából 10%-kal meghaladta a hazai termelést. Az eltérés 5%-nál nagyobb volt Franciaországban, ami a világ második legnagyobb gyarmatosító hatalma és nemzetközi befektetője volt. E két országot szorosan követte Németország, amely ugyan kis gyarmatbirodalommal rendelkezett, de rendkívül fejlett ipara révén nagy követeléseket halmozott fel a világ többi részével szemben. A brit, francia és német befektetések egy része más európai országokba vagy Amerikába irányult, egy másik része pedig Ázsiába és Afrikába. Összességében azt mondhatjuk, hogy 1913-ban az európai birodalmak birtokolták az ázsiai és afrikai belföldi tőke fél és egyharmad közötti részét, az ipari tőkének pedig több mint háromnegyed részét.<sup>34</sup>

### **Milyen erők segítik a konvergencia folyamatát?**

Elméletben a konvergencia folyamatára nézve áldásos lehet, ha a gazdag országok a szegény országok tőkéjének egy részét birtokolják. Ha ugyanis a gazdag országok olyan mértékben bővelkednek tőkében és megtakarításokban, hogy már nem érdemes újabb ingatlanokat építeniük, vagy berendezéseket üzembe helyezniük odahaza – erre az esetre mondják a közgazdászok, hogy a tőke határtermelékenysége (tehát az újabb egységnyi tőke révén létrejött kibocsátás) nagyon alacsony –, akkor összességében hatékonyabb, ha a belföldi megtakarítások egy részét a szegényebb országokban fektetik be. Így a gazdag országok – vagy legalábbis azok a magán- és jogi személyek, akik/amelyek ezekben az országokban fölös tőkével rendelkeznek – jobb hozamot érhetnek el a külföldön eszközölt befektetéseikkel, a szegény országok pedig javíthatják termelékenységüket és lefaraghatnak elmaradásukból. A klasszikus közgazdasági elmélet szerint a tőke szabad áramlásán és a határtermelékenység kiegyenlítésén alapuló mechanizmus a piac és a verseny erőinek működése révén a gazdag és a szegény országok közötti konvergenciához vezet, azaz végül is csökkenti az egyenlőtlenségeket.

Ez az optimista elmélet azonban két lényeges okból is sántít. Először is, szigorúan logikai szempontokat figyelembe véve látnunk kell, hogy ez a kiegyenlítési mechanizmus globális szinten egyáltalán nem garantálja az egy főre jutó jövedelmek konvergenciáját. Legfeljebb az egy főre jutó kibocsátás konvergenciáját segítheti elő – ha feltételezzük a tőke tökéletes áramlását, és főképpen a munkaerő képzettsége és a humán tőke teljes egyenlőségét az egyes országok között, ami feltételezésnek nem csekélység. Mindenestre a kibocsátás terén esetleg bekövetkező konvergencia egyáltalán nem

szükségképpen jelenti azt, hogy az egy főre jutó jövedelmek is kiegyenlítődnek. Miután a gazdag országok megjelentek befektetéseikkel a szegényebb országban, dönthetnek úgy, hogy az idő végezetéig birtokolják ezeket a befektetéseket, aminek eredményeként tulajdoni részarányuk rendkívüli módon megnövekedhet, és ennek következtében persze a gazdag országok egy főre jutó jövedelme is folyamatosan nagyobb marad, mint a szegény országoké. Ez utóbbiak ugyanis arra kényszerülnek, hogy átadják a külföldieknek az állampolgáraik által megtermelt javak egy jelentős részét (ahogyan azt az afrikai országok teszik évszázadok óta). Annak érdekében, hogy megbecsülhessük egy ilyen helyzet bekövetkeztének valószínűségét, össze kell hasonlítanunk a szegény országok által a gazdag országoknak fizetett tőkehozamot a két országcsoporthoz gazdasági növekedésének ütemével. Mielőtt ezt megtennénk, alaposan meg kell ismernünk a tőke/jövedelem arány dinamikáját az adott országon belül. Tovább lépve, ha megvizsgáljuk a történelmi folyamatokat, egyáltalán nem úgy tűnik, hogy a tőke mobilitása játszott volna a legnagyobb szerepet a gazdag és szegény országok közötti konvergencia előmozdítása terén. Az elmúlt években számos ázsiai ország közelítette meg a fejlettség tekintetében a nyugati országokat, ám ezek egyikében sem volt jelentős a külföldi tőkebefektetés, mindegy hogy Japánról, Dél-Koreáról vagy újabban Kínáról beszélünk. A dolog lényegét tekintve ezen országok mindegyike maga finanszírozta a fizikai, de főképpen a humán tőkébe eszközölt befektetéseket – ez utóbbi egyébként napjaink valamennyi kutatása szerint a hosszú távú gazdasági növekedés legfontosabb előfeltétele.<sup>35</sup> Szemben ezzel a más országok által birtokolt országok, legyen szó a gyarmati múlt örökségéről, vagy a mai afrikai országokról, kevesebb sikert könyvelhetnek el. Ennek legfőképpen az az oka, hogy olyan ágazatokra szakosodtak, amelyek kevésbé ígéretesek a jövőbeni fejlődés szempontjából, illetve azért is, mert ezekre az országokra jellemző a krónikus politikai instabilitás.

Feltételezhetjük, hogy ez az instabilitás részben azzal magyarázható, hogy ha egy országot jelentős részben idegen tulajdonosok birtokolnak, újra és újra, szinte elfojthatatlanul feltör a társadalmi igény a javak visszaszerzésére. Az illető ország politikai színterének más szereplői szerint viszont csak a kialakult tulajdonviszonyok feltétel nélküli védelme teszi lehetővé a befektetéseket és a fejlődést. Az ilyen országokban így aztán folyamatosan egymást váltják a forradalmi kormányok (amelyek tevékenységét gyakran csak mérsékelt siker koronázza a lakosság életkörülményeinek javításában) és a fennálló tulajdoni viszonyokat védelmező kormányok (amelyek működése egy újabb forradalom vagy államcsíny számára ágyaz meg). A tőketulajdon egyenlőtlenségét még a nemzeti közösség keretein belül is nehéz

elfogadni és fenntartani. Mindez nemzetközi szinten azonban szinte megvalósíthatatlan, kivéve, ha a politikai dominancia gyarmatosítás formájában valósul meg. A félreértések elkerülése végett szeretném leszögezni: a globális gazdasággal önmagában nincs semmi baj, az autarkia még sehol nem teremtett jólétet. A közelmúltban sikeresen felzárkózó ázsiai országok nyilvánvalóan profitáltak abból, hogy nem zárkóztak el a külföldi befolyás elől. Ám sokkal több hasznuk származott a szabad áru- és szolgáltatáspiacokból, valamint az előnyös cserearányokból, mint a korlátozásmentes tőkemozgásokból. Kína például mind a mai napig ellenőrzi a tőkemozgásokat: nem engedélyezi, hogy az országban a külföldiek szabadon befektethessenek, ám ez egyáltalán nem akadályozta a tőkefelhalmozást, ami a bőséges belföldi megtakarításokból táplálkozik. Japán, Dél-Korea és Tajvan ugyancsak belföldi megtakarításokból finanszírozta a beruházásokat. Számos tanulmány mutat rá arra, hogy a szabadkereskedelemből származó legfőbb előny az ismeretek terjedése és a nyitott határoknak köszönhető termelékenységnövekedés, nem pedig a specializációval kapcsolatos rövid távú előnyök, amelyek inkább szerényeknek mondhatók.<sup>36</sup>

Összefoglalva azt mondhatjuk, hogy a történelmi tapasztalatok szerint az országok közötti, illetve az országokon belüli konvergenciát előidéző legfontosabb mechanizmus az ismeretek terjesztése. Úgy is fogalmazhatunk, hogy a legszegényebbek olyan mértékben tudnak felzárkózni a leggazdagabbakhoz, ahogy képesek ledolgozni a lemaradásukat a technológiai tudás, a képzettség, az oktatás terén, nem pedig úgy, hogy a gazdagok tulajdonává válnak. Az ismeretek terjedése azonban nem megy magától: sok esetben felgyorsítja a nemzetközi kereskedelmi nyitás (az autarkia nem könnyíti meg a technológiaátadást), és nagyban függ az illető ország azon képességétől is, hogy tud-e mozgósítani olyan finanszírozást és intézményeket, amelyek – a különböző aktorok számára kiszámítható jogi keretek biztosítása mellett – a lakosság oktatásába és képzésébe tesznek lehetővé nagy volumenű beruházásokat. A folyamat tehát szorosan összefügg a legitim és hatékony kormányzás kiépülésével. Ezek azok a legfontosabb tanulságok, amelyek a globális növekedés és az országok közötti egyenlőtlenségek történeti vizsgálatából levonhatók.



## 2. Növekedés: illúziók és valóság

Úgy tűnik, a globális konvergencia folyamat, amelynek során a feltörekvő országok felzárkóznak a fejlett országokhoz, teljes gőzzel folyik, annak ellenére, hogy a gazdag és szegény országok közötti egyenlőtlenségek továbbra is fennmaradnak. Semmi sem igazolja egyébként, hogy a felzárkózási folyamat alapvetően annak az eredménye lenne, hogy a gazdag országok a szegény országokban fektetnek be. Valójában az ellenkezője igaz: a múltbeli tapasztalatok azt mutatják, hogy sokkal jobb eredményekre számíthatunk, ha a szegény országok képesek maguk befektetni saját gazdaságukba. Ám a konvergencia központi kérdésén túl ehelyütt azt szeretném hangsúlyozni, hogy a 21. században elképzelhető-e, hogy visszatérünk a történelemből már ismert alacsony növekedési rezsimhez. Pontosabban fogalmazva, látni fogjuk, hogy a növekedés egyes kivételes időszakokat vagy felzárkózási eseteket leszámítva valójában mindig is viszonylag lassú volt, és minden jel arra mutat, hogy a jövőben akár még tovább is mérséklődik, legalábbis a demográfiai összetevő tekintetében bizonyosan.

Ahhoz, hogy jól megértsük, mi is történik itt valójában, illetve hogy mindez hogyan fonódik össze a konvergencia folyamatával és az egyenlőtlenségek dinamikájával, a kibocsátás növekedését két részre kell bontanunk: egyrészt a népesség, másrészt az egy főre jutó kibocsátás növekedésére. A növekedésnek ugyanis mindig van egy tisztán demográfiai és egy tisztán gazdasági összetevője, és csupán az utóbbi teszi lehetővé az életkörülmények javulását. Ezt a felbontást nagyon gyakran elfelejtik a közpolitikai viták során, mivel úgy tűnik, mintha egyesek azt feltételeznék, hogy a népesség növekedése teljesen megszűnt – ami egyelőre távolról sem igaz, még ha minden jel arra is mutat, hogy lassan ebbe az irányba haladunk. Például 2013–14-ben a globális gazdasági növekedés a feltörekvő országokban tapasztalható rendkívül gyors növekedésnek köszönhetően

valószínűleg meghaladja a 3%-ot. Ám a világ lakossága jelenleg évente nagyjából 1%-kal növekszik, így tehát az egy főre jutó kibocsátás a világ-gazdaságban a valóságban alig több mint 2% (és ez igaz az egy főre jutó jövedelemre is).

### A növekedés nagyon hosszútávú alakulása

Mielőtt a jelenlegi tendenciákat elemeznénk, menjünk vissza a múltba és vegyük szemügyre, hogyan alakultak a növekedés fázisai és nagyságrendjei az ipari forradalom óta. Vizsgáljuk meg először a növekedési ütem alakulását egy nagyon hosszú időszakon keresztül a 2.1. táblázat alapján. Néhány fontos tény azonnal szembeötlő.

Mindenekelőtt láthatjuk, hogy a növekedés első szakasza – az elindulás a 18. századra tehető – viszonylag mérsékelt évenkénti növekedési ütemekből adódik össze, és olyan folyamatról van szó, amelynek demográfiai és gazdasági összetevői megközelítőleg azonos szerepet játszottak.

A legmegbízhatóbb becslések szerint 1700 és 2012 között a GDP növekedése átlagosan évi 1,6% volt, amiből 0,8% magyarázható a lakosság növekedésével, 0,8% pedig az egy főre jutó kibocsátásnövekedéssel.

Ezek a szintek alacsonynak tűnhetnek a mostanság folyó vitákban emlegetett számokkal összevetve, ahol az 1% alatti növekedést gyakran jelentéktelennek ítélik meg, és sokszor úgy fogalmazzák, hogy a valódi növekedés valahol 3–4%-nál kezdődik, vagy akár még ennél is magasabb szinten. Ez történt Európában a második világháborút követő *Trente Glorieuses* idején, vagy jelenleg Kínában.

**2.1. táblázat.** Globális növekedés az ipari forradalom óta

Évenkénti átlagos növekedési ütem	Világ szintű kibocsátás	A világ lakossága	Egy főre jutó kibocsátás
0–1700	0,1%	0,1%	0,0%
1700–2012	1,6%	0,8%	0,8%
ebből: 1700–1820	0,5%	0,4%	0,1%
1820–1913	1,5%	0,6%	0,9%
1913–2012	3,0%	1,4%	1,6%

**Magyarázat:** 1913 és 2012 között a világ GDP-jének átlagos növekedése 3,0% volt évente. Ebből 1,4% a világ népességének növekedéséből, 1,6% pedig az egy főre jutó GDP növekedéséből adódik.

**Forrás:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

Valójában azonban, ha egy nagyon hosszú időszakon keresztül, mint ahogy az az 1700-as évek óta történik, mind a népesség, mind az egy főre jutó kibocsátás évi 1%-kal növekszik, az olyan óriási növekedési tempót jelent, ami köszönőviszonyban sincs az ipari forradalom előtti évszázadokban megfigyelhető, nagyjából nulla növekedéssel.

Ezt támasztják alá Maddison számításai is, amelyek szerint a demográfiai és gazdasági növekedési ütem egyaránt évi 0,1% alatt volt a 0 és 1700 között eltelt években (egészen pontosan: 0,06% volt a népesség, és 0,02% az egy lakosra jutó kibocsátás növekedése).<sup>37</sup>

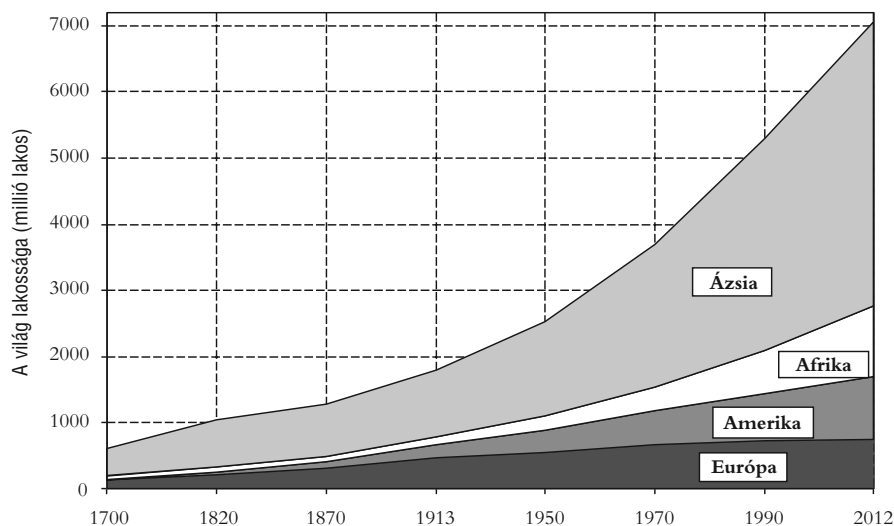
Ezek a becslések persze csak hozzávetőlegesek: az 1 és 1700 közötti időszak népességnövekedéséről meglehetősen korlátozott ismereteink vannak, az egy főre jutó kibocsátásra vonatkozó adataink pedig a nullával egyenlők. Mégis, bár nincsenek pontos adataink (ami végül is nem annyira fontos), kétségtelen, hogy az ókor és az ipari forradalom között eltelt idő alatt a növekedés üteme lassú volt, biztosan nem haladta meg az éves 0,1–0,2%-ot. Ennek nagyon egyszerű oka van: a gyorsabb növekedési ütem azt tételezné fel egészen valószínűtlenül, hogy a lakosság lélekszáma elenyésző volt az időszámításunk kezdetén, vagy pedig az életszínvonalnak kellett volna minden elfogadható létminimumot alulmúlnia. Ugyanez magyarázza azt is, hogy az előttünk álló évszázadokban várhatóan visszatérünk a nagyon alacsony növekedési ütemekhez, legalábbis ami a demográfiai tényezőt illeti.

## A kumulált növekedés törvénye

Ahhoz, hogy megértsük ezt a gondolatmenetet, meg kell vizsgálnunk, mit is jelent a kumulált növekedés törvénye, vagyis az a szabályszerűség, hogy az éves szinten alacsony növekedés egy meglehetősen hosszú időszak alatt jelentős nagyságrendű összgyarapodást eredményez.

Ezt konkrét számokkal illusztrálандó, 1700 és 2012 között a világ lakossága alig 0,8%-kal növekedett évente, ám ez azt jelentette, hogy az eltelt három évszázad alatt a világ népessége megtízszereződött. Úgy is mondhatjuk, hogy Földünknek 1700 körül nagyjából 600 millió lakója volt, 2012-ben viszont több mint 7 milliárd (lásd 2.1. ábra). Ha az ezután következő három évszázadban a növekedés hasonló ütemben folytatódna, a világ lakossága 2300-ban meghaladná a 70 milliárdot.

Ahhoz, hogy mindenki számára érthető legyen a kumulált növekedés törvényének rendkívüli ereje, a 2.2. táblázatban egymás mellett ábrázoltuk az ismert módon tárgyalt éves növekedési ütemet és a hosszú idő alatt elért



2.1. ábra. A világ lakosságának növekedése, 1700–2012

**Magyarázat:** a világ 1700-ban 600 millió főt számláló lakossága 2012-ben elérte a 7 milliárd főt.

**Forrás és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

2.2. táblázat. A kumulált növekedés törvénye

A ... éves növekedési ráta	Ami generációként megfelel	Azaz az alábbi szorzót jelenti 30 évenként	Illetve 100 évenként	És 1000 évenként
0,1%	3%	1,03	1,11	2,72
0,2%	6%	1,06	1,22	7,37
0,5%	16%	1,16	1,65	147
1,0%	35%	1,35	2,70	20 959
1,5%	56%	1,56	4,43	2 924 437
2,0%	81%	1,81	7,24	398 264 652
2,5%	110%	2,10	11,8	52 949 930 179
3,5%	181%	2,81	31,2	...
5,0%	332%	4,32	131,5	...

**Magyarázat:** az évenkénti 1%-os növekedési ráta egy generáció (30 év) alatt 35%-os kumulált növekedésnek felel meg, 2,7-szeres növekedést jelent száz év alatt és több mint húszezerszereset ezer év alatt.

**Forrás:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

összgyarapodást. Például a lakosság évenkénti 1%-os növekedése harminc év alatt 35%-os növekedésnek felel meg, száz év alatt a lakosság lélekszáma megháromszorozódik, háromszáz év alatt hússzorosára, ezer éve alatt pedig húszezerszeresére nő. A táblázatból egyszerűen kiolvasható, hogy az 1–1,5% közötti évenkénti növekedés nem tartható fenn örökké, csak akkor, ha a lakosság lélekszáma egészen szédítő ütemben növekszik.

Látható, hogy a növekedés folyamatát illetően ugyancsak ellentmondásos képet kapunk, ha más és más időkeretekben gondolkodunk. Egy egy-éves időszak alatt az 1%-os növekedés nagyon lassúnak tűnik, az érintettek talán nem is érzékelik, számukra úgy tűnik, minden stagnál, mintha csak a korábbi év ismétlődne. A növekedés így viszonylag absztrakt fogalomnak tűnhet, tisztán matematikai és statisztikai konstrukciónak. Ám egy emberöltő leforgása, vagyis harminc év alatt – ami a mi nézőpontunkból az adott társadalomban folyó változások értékelése szempontjából jóval alkalmasabb mérési periódusnak tekintendő – ugyanez a szám több mint egyharmados növekedést okoz, ami alapvető átalakulást jelent. Persze kevésbé látványos, mint az egy generáció alatt duplázódást jelentő, évenkénti 2–2,5%-os növekedés, de elegendő ahhoz, hogy alapvetően és szisztematikusan megváltoztassa, hosszú távon pedig radikálisan átformálja a társadalmat.

A *kumulált növekedés* törvénye lényegében megegyezik a *kumulált hozam* törvényével, amely szerint a néhány százalékos éves hozam több évtized alatt automatikusan az eredeti tőke összegének nagyon jelentős megnövekedéséhez vezet – azzal a feltétellel persze, hogy a hozamot folyamatosan visszaforgatják, azaz a tőketulajdonosok csak tőkájuk kis részét fogyasztják el (a *kis rész* alatt azt értem, hogy a megtermelt összjövedelem kis hányadáról van szó az adott társadalom gazdasági növekedésének ütemével összehasonlítva).

Ennek a könyvnek a központi tétele éppen az, hogy a tőkehozam és a növekedési ütem közötti látszólag kis különbség hosszú távon elképesztően drasztikus és destabilizáló hatásokkal járhat a társadalmi egyenlőtlenségek szerkezetére és dinamikájára nézve. Bizonyos értelemben minden a kumulált növekedés és a kumulált hozam törvényéből következik, ezért nagyon fontos, hogy ezen a ponton megismerkedjünk ezekkel a fogalmakkal.

## A demográfiai növekedés állomásai

Most visszatérek a globális népességnövekedés vizsgálatához.

Amennyiben az 1700 és 2012 között megfigyelt, vagyis kb. 0,8%-os éves demográfiai növekedési ütem az ókor óta fennállt volna, akkor a világ népességének az 1 és 1700 közötti időszakban százezerszeresére kellett volna

nővekednie. Figyelembe véve, hogy 1700-ban a lakosság száma kb. 600 millió volt, elméletünk logikája szerint azt kellene feltételeznünk, hogy Krisztus idejében a népesség nevetségesen alacsony volt (az egész földkerekségen alig 10 000 ember élt). Még egy 1700 év alatt tartó 0,2%-os növekedés mellett is azt kellene gondolnunk, hogy a világ lakossága mindössze 20 millió volt az időszámításunk kezdetén, miközben a rendelkezésre álló adatok azt sugallják, hogy a Föld lakóinak száma meghaladta a 200 milliót, amiből csak a Római Birodalom területén 50 millióan éltek. Bármilyen tökéletlenek is a történeti források és a világ lakosságának számára vonatkozó becslések erre az időszakra, a demográfiai növekedés 1 és 1700 között egészen biztosan 0,2% alatt volt, és nagy valószínűséggel 0,1% alatt.

Az általános elképzeléssel ellentétben ez a nagyon alacsony malthusi növekedési rezsim korántsem jelentett demográfiai stagnálást. Jóllehet a népességnövekedés üteme senki által nem vitatott módon meglehetősen lassú volt, de a több generáció alatt kumulálódott gyarapodás gyakran néhány év alatt semmivé foszlott valamilyen járvány vagy éhínség következtében.<sup>38</sup> Ennek ellenére úgy tűnik, hogy 1 és 1000 között a népesség száma negyedével növekedett, aztán 1000 és 1500 között 50%-kal, 1500 és 1700 között pedig, amikor a népességnövekedés megközelítette az évi 0,2%-ot, ismét 50 százalékkal. A demográfiai növekedés felgyorsulása minden bizonnyal az orvosi ismeretek gyarapodásával és a higiénés körülmények javulásával összhangban fokozatosan, vagyis rendkívül lassú ütemben lezajló jelenség volt.

A demográfiai növekedés valójában csak 1700-tól kezdve gyorsult fel jelentősen, a 18. századot átlagosan évenként 0,4%-os, a 19. századot pedig 0,6%-os növekedési ráta jellemezte. Az Amerika felé terjeszkedő Európában következett be a legjelentősebb demográfiai fejlődés 1700 és 1913 között, ami azonban a 20. században megfordult: az európai lakosság növekedési üteme a felére esett vissza: az 1820 és 1913 közötti 0,8%-ról 1913 és 2012 között 0,4%-ra zuhant. Ez a jelenség, amit demográfiai átmenet néven jól ismerünk: a várható élettartam folyamatos meghosszabbodása már nem elegendő a csökkenő születésszám ellensúlyozására, a lakosság növekedésének üteme így lassanként alacsonyabb szintre áll vissza.

Ugyanakkor Ázsiában és Afrikában a magas születésszám sokkal hosszabb ideig fennmaradt, mint Európában, sőt a 20. században a demográfiai növekedés e két földrészen szédítő méreteket öltött: évi 1,5–2%-ot ért el, így a lakosság egy évszázad alatt ötszörösére, vagy még ennél is nagyobb mértékben növekedett. Egyiptom lakossága alig haladta meg a 10 milliót a 20. század elején: ma több mint 80 millióan lakják. Nigéria vagy Pakisztán népessége alig érte el a 20 milliót: ma lakosságuk lélekszáma meghaladja a 160 milliót.

Érdekes, hogy a 20. század folyamán Ázsiában és Afrikában megfigyelt demográfiai növekedési ütem – vagyis évi 1,5–2% – nagyjából megegyezik a 19. és 20. század Amerikájában megfigyelttel (lásd 2.3. táblázat). Az Egyesült Államok lakossága az 1780-as években alig 3 milliót számlált, ami aztán 1910-re 100 millióra nőtt, 2010-re pedig meghaladta a 300 milliót, vagyis több mint százszorosára növekedett alig két évszázad leforgása alatt. Az alapvető különbség nyilvánvalóan az, hogy az Újvilág demográfiai robbanása nagymértékben magyarázható a más kontinensekről, főképpen Európából érkezett bevándorlók tömegével, míg Ázsia és Afrika 1,5–2%-os demográfiai növekedése teljes mértékben a természetes folyamatoknak, vagyis a halálozást meghaladó születésszámnak tudható be.

Ennek a demográfiai gyorsulásnak köszönhetően a világ népességének növekedési üteme a 20. században soha nem látott mértéket ért el: évente 1,4%, míg a 18. és 19. században ez csak 0,4–0,6%-os volt (lásd 2.3. táblázat).

**2.3. táblázat.** Demográfiai növekedés az ipari forradalom óta

Átlagos éves növekedési ütem	A világ lakossága	Európa	Amerika	Afrika	Ázsia
0–1700	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%
1700–2012	0,8%	0,6%	1,4%	0,9%	0,8%
ebből:					
1700–1820	0,4%	0,5%	0,7%	0,2%	0,5%
1820–1913	0,6%	0,8%	1,9%	0,6%	0,4%
1913–2012	1,4%	0,4%	1,7%	2,2%	1,5%
Előrejelzések					
2012–2050	0,7%	–0,1%	0,6%	1,9%	0,5%
Előrejelzések					
2050–2100	0,2%	–0,1%	0,0%	1,0%	–0,2%

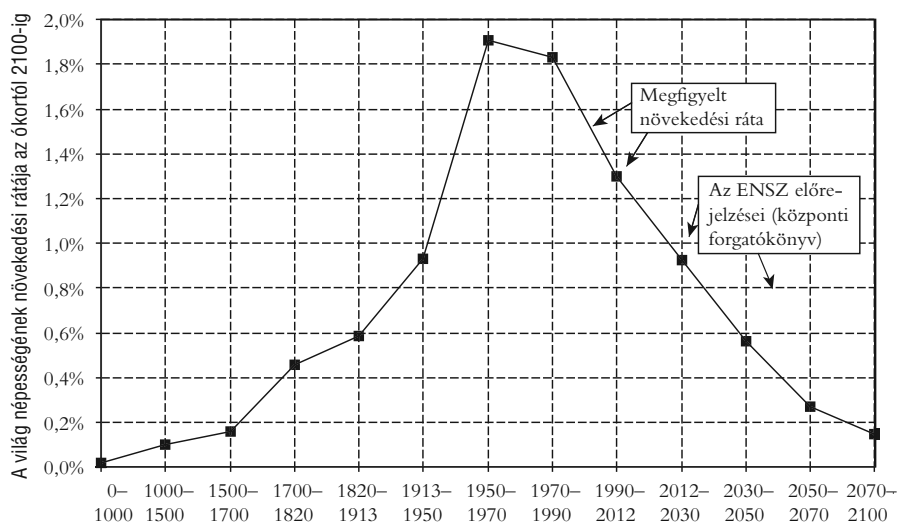
**Magyarázat:** 1913 és 2012 között a világ népességének növekedési üteme évente 1,4% volt, 0,4% Európában és 1,7% Amerikában stb.

**Forrás:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c). A 2012 és 2100 közötti időszakra vonatkozó előrejelzések megegyeznek az ENSZ központi forgatókönyvében feltüntetettel.

Hangsúlyoznunk kell, hogy éppen magunk mögött hagyjuk a megfeszíthetetlennek tűnő demográfiai növekedés időszakát. 1970 és 1990 között a világ lakossága még mindig közel 1,8%-kal növekedett, ami majdnem elérte az 1950 és 1970 között mért 1,9%-os rendkívüli, történelmi nagyságú ütemet. 1990 és 2012 között az éves növekedés még mindig 1,3%, ami továbbra is elképesztően gyors.<sup>39</sup>

A hivatalos előrejelzések szerint világméretben egyre gyorsabban haladunk a demográfiai átmenet állapota felé, aminek eredményeként a Föld lakosságának lélekszáma stabilizálódni fog. Az ENSZ központi forgatókönyve szerint a népesség növekedésének üteme évi 0,4% alá csökkenhet 2030–40-re, és 2070–80-tól nagyjából évi 0,1% körüli szinten stabilizálódhat. Ha ezek az előrejelzések bekövetkeznek, az azt jelentené, hogy visszatérünk az 1700-as éveket megelőző nagyon alacsony demográfiai növekedési ütemhez. Eszerint Földünk demográfiai növekedése egy gigantikus haranggörbét követne 1700 és 2100 között, amely csúcsát 1950 és 1990 között érte el, megközelítve az évi 2%-ot (lásd 2.2. ábra).

Megemlítendő, hogy az évszázad második felére prognosztizált demográfiai növekedés (0,2% 2050 és 2100 között) teljes mértékben az afrikai kontinensnek tudható be (ahol évi 1%-os növekedés várható). A három másik kontinensen a lakosság lélekszáma valószínűleg stagnálni (0,0% Amerikában), illetve csökkenni fog (–0,1% Európában és –0,2% Ázsiában). Egy ilyen hosszú, háborúmentes időszakkal együtt járó negatív demográfiai növekedési ütem példa nélküli lenne a történelemben (lásd 2.3. táblázat).



**2.2. ábra.** A világ népességének növekedési üteme az ókortól 2100-ig

**Magyarázat:** a világ népességének 1950 és 2012 között évi 1%-ot meghaladó növekedési üteme a 21. század vége felé vélhetőleg újra megközelíti majd a 0%-ot.

**Forrás és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)



### Negatív demográfiai növekedés?

Magától értetődik, hogy ezek az előrejelzések korántsem jelentenek bizonyosságot. Egyrészt a várható élettartam hosszának alakulásától (vagyis részben az orvostudomány új felfedezéseitől), másrészt a következő generációk gyerekvállalásra vonatkozó döntéseitől függ. Adott várható élettartam esetén a demográfiai növekedés automatikusan a születések számától függ. Tudnunk kell, hogy akár kis ingadozások is az egyes párok gyerekvállalási hajlandóságában számottevő hatással vannak a társadalom egészére.<sup>40</sup>

A demográfia teljes története azt mutatja, hogy a gyermekvállalással kapcsolatos döntések jószerével megjósolhatatlanok. Egyszerre függenek kulturális, gazdasági, pszichológiai és olyan személyes tényezőktől is, hogy például az egyes emberek milyen életcélokat tűznek ki maguk elé. Függhet az anyagi körülményektől is, például attól, hogy egy adott ország életbe léptet-e olyan programokat (például iskola, bölcsőde, nemek közötti egyenlőség), amelyek segítenek összeegyeztetni a családi életet és a karrierszempontokat. Nyilvánvaló, hogy ez utóbbi egyre nagyobb helyet fog követelni magának a 21. század köz- és szakpolitikai vitáiban. A fent leírt főbb szempontokon túl a népesedés története különféle regionális sajátosságok és látványos fordulatok egész sorával szolgál, amelyek gyakran az adott országok történelmének jellegzetességeivel függenek össze.<sup>41</sup>

A leglátványosabb fordulatok kétségkívül Európában és Amerikában zajlottak le. Senki sem gondolta volna az 1780-as években, amikor Nyugat-Európa lakossága meghaladta a 100 millió főt, az Egyesült Államoké pedig éppen csak elérte a 3 milliót, hogy a következő évszázadokban ilyen léptékű változásokra kerül majd sor. A 2010-es évek elején Nyugat-Európa lakóinak száma éppen csak megközelítette a 410 milliót, miközben Észak-Amerikában a népességszám már 350 millió felé járt. Az ENSZ előrejelzései szerint ez a felzárkózási folyamat majd 2050 körül fejeződik be, amikor Nyugat-Európában alig 430 millióan, miközben Észak-Amerikában több mint 450 millióan élnek majd. Érdekes, hogy ezt a fordulatot nem kizárólag a bevándorlás magyarázza, hanem az a tény is, hogy az újjvilágbeli születésszám jó ideje alaposan meghaladja az öreg földrészt. A demográfusok számára is rejtélyes módon egyébként ez a különbség az eredetileg európai származású csoportokban is fennmaradt. Az azonban bizonyos, hogy a magas amerikai születésszámokat nem a bőkezű családpolitika indokolja: ilyesmi ugyanis szinte egyáltalán nem létezik a tenge-rentúlon.

Talán a jövőbe vetett nagyobb hit, az Újjvilágot jellemző optimizmus, vagy a nagyobb hajlandóság, hogy a maguk és utódaik életéről a folyamatosan

gyarapodó gazdaság kontextusában gondolkodjanak – ezek magyarázhatják az észak-amerikaiak javára fennálló különbséget. Egy annyira komplex döntés esetében, mint amilyen a gyermekvállalás, egyetlen pszichológiai vagy kulturális magyarázatot sem zárhatunk ki. És persze semmi sincs megírva a csillagokban: az amerikai demográfiai növekedés egyre lassul, az Európával szemben fennálló különbség akár meg is fordulhat, ha az Európai Unió irányába tartó migrációs hullám tovább folytatódik, vagy ha az európai születések száma és a várható élettartam hossza ismét megnöveli az előnyt Amerikához képest. Az ENSZ előrejelzései sincsenek kőbe vésve.

Minden egyes kontinens történetében tapasztalhatunk látványos demográfiai fordulatokat. Európában például a 18. században Franciaország volt a legnépesebb ország (mint már említettük, Young és Malthus ebben látták a francia vidék nyomorának forrását, sőt a forradalom okát is). De aztán a demográfiai átmenet szokatlanul korán következett be Franciaországban; a születésszám zuhanása már a 19. század elejére lényegében a lakosság lélekszámának stagnálásához vezetett. Ezt általában szintén a nagyon korán bekövetkezett világlasodási folyamattal szokás magyarázni. Ám ezt követően a 20. században a születésszámok szokatlan módon ugrásszerűen emelkedtek – ezt többnyire azokkal a születésszámot ösztönző családpolitikai intézkedésekkel magyarázzák, amelyeket mindkét világháborút követően és az 1940-es vereség miatti trauma hatására vezettek be. Mindenesetre úgy tűnik, hogy Franciaország jól kalkulált, hiszen az ENSZ előrejelzései szerint a francia lakosság száma 2050 körül meg fogja haladni Németorszávét. E fordulat összes összetevőjét nehéz kibogozni; gazdasági, politikai, kulturális és pszichológiai tényezők egyaránt szerepet játszanak.<sup>42</sup>

Jól ismerjük az 1970-es években bevezetett „egy gyermek” politika következményeit, amellyel a kínai vezetés azt szerette volna elkerülni, hogy Kína örökre fejlődő ország maradjon. Mára már enyhítették ezeket a korlátozásokat. Ettől függetlenül Kína lakossága, amely az intézkedések bevezetésének idején 50%-kal meghaladta India lakosságát, hamarosan kevesebb lesz, mint a szomszéd országé. Az ENSZ becslései szerint 2020-ra India lesz a világ legnépesebb országa. Persze ez sem biztos: a népesedés története mindig is egyszerre függött az egyéni döntésektől, az adott ország által választott fejlődési stratégiától, valamint társadalomlélektani tényezőtől – az egyén és a hatalom motivációitól. Valójában senki nem képes pontosan megmondani, hogy a 21. század milyen demográfiai vargabetűket hoz majd.

Az ENSZ hivatalos előrejelzéseit éppen ezért „központi forgatókönyvként” érdemes kezelni. Egyébként az ENSZ két másik lehetséges jövő-

képet is kidolgozott, és a 2100-ra vonatkozó becslések között nem meglepő módon jelentős eltérések vannak.<sup>43</sup>

Mindazonáltal azt mondhatjuk, hogy jelenlegi ismereteink alapján a központi forgatókönyv bekövetkezése a legvalószínűbb. 1990 és 2012 között az európai népesség lényegében stagnált, egyes országokban csökkenésnek is indult. A német-, olasz-, spanyol- és lengyelországi születések száma 1,5 gyermek/nő alá esett a 2000-es években, és kizárólag a várható élettartam meghosszabbodása, illetve a jelentős bevándorlási hullám együttes hatására volt elkerülhető a népesség számának rohamos csökkenése. Ilyen feltételek mellett az ENSZ előrejelzései, amelyek szerint 2030-ig nulla, majd 2030 után enyhén negatív demográfiai növekedést várhatunk Európában, egyáltalán nem tekinthetők eltúlzottnak, sőt ezt tartom a legvalószínűbb forgatókönyvnek. Ugyanez vonatkozik az Ázsiával kapcsolatos előrejelzésekre is: a most születő japánok és kínaiak generációja egyharmaddal alacsonyabb létszámú, mint az 1990-es években született társaiké. A demográfiai átmenet nagyjából befejeződött. Az egyéni döntésekben és a kormányzati intézkedésekben bekövetkező változások kis részben módosíthatják ezeket a trendeket – például egyes országok (Japán vagy Németország) esetében az enyhén negatív trendek enyhén pozitívvá válhatnak, vagy mint más országokban (például Franciaország vagy a skandináv országok) enyhén negatívba fordulhat, ami persze fontos változást jelentene –, de a következő évtizedekben ennél jelentősebb változásra valószínűleg nem számíthatunk.

A nagyon hosszútávú előrejelzések természetesen még sokkal bizonytalanabbak. Az mindenestre elmondható, hogy ha az 1700 és 2012 között megfigyelt demográfiai növekedési ütem – vagyis az évi 0,8% – folytatódna a következő századokban is, akkor 2300-ra a Földet kb. 70 milliárdan lakták. Persze semmilyen változást nem zárhatunk ki a gyermekvállalási hajlandósággal vagy az olyan új technológiákkal kapcsolatban, amelyek lehetővé teszik, hogy a gazdasági növekedés sokkal kevésbé szennyezze a környezetet, például úgy, hogy fizikai anyagot jóformán alig tartalmazó árukat és szolgáltatásokat állítsanak elő olyan megújuló energiaforrásokból, amelyek alig járnak szén-dioxid-kibocsátással. Most azonban nem túlzás azt állítani, hogy 70 milliárd ember egyidejű jelenléte a Földön nem valószínű, de nem is igazán kíváncsú forgatókönyv. A legvalószínűbb feltételezés szerint a világ lakosságának növekedési üteme a következő néhány évszázadban jóval 0,8% alatt marad: a hivatalos előrejelzés, vagyis a pozitív, de csekély, tehát évente 0,1–0,2%-os demográfiai növekedés hosszú távon *a priori* meglehetősen plauzibilisnek tűnik.

## Növekedés – az esélyek kiegyenlítésének egyik tényezője

A könyv célja persze nem az, hogy demográfiai előrejelzéseket vázoljon fel, hanem inkább az, hogy számba vegye ezeket a lehetőségeket és elemezze hatásukat a vagyon eloszlásának alakulására. A demográfiai növekedés ugyanis nemcsak a nemzetek fejlődését és erejét határozza meg, de jelentős hatást gyakorol az egyenlőtlenségek szerkezetére is. Minden egyéb tényezőt változatlanak tekintve, az erős demográfiai növekedésnek kiegyenlítő hatása van, mivel csökkenti az örökölt vagyon jelentőségét: ilyenkor azt is mondhatnánk, hogy bizonyos értelemben minden generáció kénytelen önállóan felépíteni magát.

Nézzünk egy szélsőséges példát. Képzeljünk el egy olyan világot, ahol mindenkinek tíz gyereke van. Ez azt jelenti, hogy senki sem számíthat túl nagy örökségre, hiszen a vagyont minden új generáció esetében tíz részre kell osztani. Egy ilyen társadalomban az örökség súlya jelentősen lecsökken, az esetek többségében mindenki jól teszi, ha élete megtervezésekor a saját munkájával és megtakarításaival számol.

Ugyanez vonatkozik arra az esetre is, amikor Amerika mintájára a bevándorlás más országokból folyamatosan megújítja az illető társadalom lakosságát. Feltételezve, hogy a bevándorlók zöme jelentősebb vagyon nélkül érkezik, a múltból átörökölt vagyontömeg meglehetősen csekély lesz a megtakarításokon keresztül felhalmozott új vagyontömeggel összehasonlítva. A bevándorlás révén megvalósuló demográfiai növekedés azonban egyéb következményekkel is jár a bevándorlók és helyiek közötti, illetve a két csoporton belül fennálló egyenlőtlenségek vonatkozásában. Egy ilyen társadalmat összességében nem lehet teljes mértékben összehasonlítani egy olyan társadalom helyzetével, amelyben a népesség növekedése elsősorban természetes okoknak (vagyis az új születéseknek) köszönhető.

Látni fogjuk, hogy a jelentős népességnövekedés hatásaira vonatkozó sejtés bizonyos mértékben kiterjeszthető az olyan társadalmakra, ahol nemcsak a demográfiai, de a gazdasági növekedés is jelentős. Például egy olyan országban, ahol az egy főre jutó kibocsátás nemzedékenként megtízszereződik, sokkal több értelme van annak, ha valaki a saját munkából származó jövedelemre és megtakarításokra számít: az előző generációk jövedelme olyannyira elenyésző a jelenlegiekhez képest, hogy a szülők vagy nagyszülők által felhalmozott vagyon nem jelent igazi többletet.

Fordított esetben, vagyis a lakosság számának stagnálása, sőt ami még rosszabb, csökkenése esetén az előző generációk által felhalmozott tőke jelentősége megnő. Ugyanez igaz akkor is, ha a gazdaság stagnál. Ahogy a bevezetésben említettem, ha a növekedés alacsony, nagyon is valószínű,

hogy a tőkehozam jelentősen meghaladja a növekedési ütemét, ez pedig a legfőbb oka annak, hogy hosszú távon nagyon jelentős egyenlőtlenségek alakulnak ki a vagyon eloszlása terén. Az elmúlt idők tőke által dominált társadalmi (ebbe a kategóriába tartoznak a hagyományos mezőgazdasági társadalmak, valamint a 19. század ipari országai is), amelyek hierarchiáját nagymértékben az örökölt vagyon határozta meg, csak az alacsony gazdasági növekedés miatt jöhettek létre és maradhattak fenn. A továbbiakban vizsgálni fogom, hogy ha valóban visszatérünk az alacsony növekedési rezsimhez, annak milyen hatása lesz a tőke felhalmozódásának és az egyenlőtlenség szerkezetének dinamikájára. Az örökölt vagyon újbóli előtérbe kerülése, amely hosszú távú folyamat, bár a hatásai már most is érzékelhetők Európában, a világ többi részén is megjelenhet. Ezért is fontos, hogy minél alaposabban megismerjük a demográfiai és gazdasági növekedés történetét.

Említést érdemel egy másik mechanizmus is, amelynek az a lényege, hogy hatására a növekedés az egyenlőtlenségek csökkenéséhez, vagy legalábbis az elitek gyorsabb cserélődéséhez vezethet. Ez a mechanizmus potenciálisan kiegészítheti az elsőt, bár messze nem annyira fontos és korántsem annyira egyértelmű. Ha ugyanis a növekedés nulla vagy nagyon lassú, a különböző gazdasági és társadalmi funkciók, a különböző professzionális tevékenységek majdnem azonos formában termelődnek újra generációról generációra. Ezzel szemben, ha a folyamatos növekedés akár csak 0,5%, 1% vagy 1,5% is évente, már ez is azt jelenti, hogy állandóan új funkciók jönnek létre, új ismeretek válnak szükségessé minden generáció számára. Mivel a szokások és a képességek csak részlegesen adódnak át generációról generációra – vagy legalábbis sokkal kevésbé automatikusan, mint ahogyan a földben, ingatlanban és a pénzügyi eszközökben megtestesülő vagyon öröklés útján átadható –, a növekedés végső soron megkönnyítheti a társadalmi felemelkedést olyanok számára is, akiknek a szülei a korábbi generációban nem voltak az elit tagjai. A társadalmi mobilitásnak ez a lehetséges megnövekedése nem vezet szükségszerűen a jövedelmi egyenlőtlenségek csökkenéséhez, de elvben korlátozza a vagyoni egyenlőtlenségek újratermelődését és gyarapodását, tehát bizonyos mértékben a jövedelmi egyenlőtlenségek hosszú távú csökkenését idézi elő.

Óva intenék azonban mindenkit attól a konvencionális bölcsességtől, amely szerint a jelen korszak gazdasági növekedése páratlan lehetőséget kínál a tehetség és az egyéni képességek érvényesülésére. Ez az érvelés ugyan tartalmaz némi igazságot, de túlságosan sokat szajkózták már a 19. század eleje óta az egyenlőtlenségek igazolásaként, függetlenül attól, mekkorák ezek az egyenlőtlenségek és mi okozta létrejöttüket. E nézőpont arra mindenesetre jó volt, hogy az új ipari társadalmak nyerteseit mindenféle

vélt erénnyel ruházza fel. Például a Charles Dunoyer, a liberális közgazdász és a júliusi monarchia prefektusa, 1845-ben így írt *De la liberté du travail* (A munka szabadságáról) című könyvében, amelyben felemelte szavát mindenféle munkaügyi és társadalompolitikai szabályozás ellen: „Az ipari társadalom megszünteti a mesterséges egyenlőtlenségeket, ám ezzel együtt csak még erősebben kiemeli a természetes egyenlőtlenségeket.” Dunoyer számára a természetes egyenlőtlenségek a fizikai, intellektuális és erkölcsi képességek különbségeiről szóltak, amelyek kulcsfontosságúak voltak a növekedésre és innovációra alapozott új gazdaság számára, amit – bárhová is tekintett – maga körül formálódni látott. Ezért utasított el mindenféle állami beavatkozást: „A kiváló képesség minden nagynak és hasznosnak a forrása. Csökkentések az egyenlőséget, és minden aktivitás leáll.”<sup>44</sup> 2000 és 2010 között néha hallottuk az érvet, miszerint az új információs gazdaság lehetővé teszi a legtehetségesebbek számára, hogy megsokszorozzák termelékenységüket. A kiábrándító igazság ezzel szemben az, hogy ezeket az érveket híveik sokszor a szélsőséges egyenlőtlenségek igazolására, a nyertesek előjogainak védelmében használták anélkül, hogy a legcsekélyebb mértékben tekintettel lettek volna a vesztesek nehézségeire, vagy éppen magukra a tényekre. E nézetek képviselői ugyanis nem nagyon erőltették meg magukat, hogy igazolják, mennyire alkalmasak e kényelmesen meggyőzőnek tűnő nézetek a valóság megmagyarázására. Erre a későbbiekben még visszatérek.

### A gazdasági növekedés állomásai

A továbbiakban áttérek az egy főre jutó kibocsátás növekedésének kérdésére. Mint már korábban említettem, 1700 és 2012 között a növekedés a lakosság gyarapodásával pontosan megegyező ütemű volt: átlagosan 0,8% évente, vagyis három évszázad alatt összesen tízszeres növekedés zajlott le. Világszinten az egy főre jutó átlagos havi jövedelem jelenleg 760 euró körül alakul; 1700-ban nem érte el a havi 70 eurót, tehát nagyjából napjaink legszegényebb fekete-afrikai országainak szintjén volt.<sup>45</sup>

Ez az összehasonlítás meggyőzőnek tűnik, ám a jelentőségét mégsem szabad eltúlozni. Amikor különböző társadalmakat és korszakokat hasonlítunk össze, el kell kerülnünk azt a csapdát, hogy mindent egyetlen mutatóban akarjunk összefoglalni, mondván: „ebben a társadalomban tízszer olyan magas az életszínvonal, mint abban a másikban”. Ilyen méretekben az egy főre jutó kibocsátás fogalma jóval elvontabb, mint a népesség lélekszámaé, ami legalábbis a valóságnak egy teljesen kézzelfogható szeletét írja le (könnyebb megszámolni a lakosokat, mint a javakat és a szolgáltatásokat).

kat). A gazdasági fejlődés története mindenekelőtt az életmód diverzifikálódásának, a megtermelt és elfogyasztott javak és szolgáltatások sokszínűvé válásának a története. Ezt a természetéből fakadóan sokrétű folyamatot lehetetlen a pontosság igényével egyetlen monetáris mutatóval leírni.

Nézzük a gazdag országok példáját. Nyugat-Európában, Észak-Amerikában és Japánban az átlagos jövedelem 1700-ban alig haladta meg a havi 100 eurót lakosonként, míg 2012-ben már a 2500 eurót is elérte, ami több mint hússzoros növekedést jelent.<sup>46</sup> A valóságban azonban a termelékenység fejlődése, vagyis az egy órára eső kibocsátás még inkább megnövekedett, hiszen az egy lakosra jutó átlagos munkaórák száma jelentősen csökkent: valamennyi fejlett társadalomban a gazdagság növekedésével párhuzamosan lerövidült a munkaidő és megnőtt a szabadidő (rövidebb munkanapok, hosszabb szabadságok stb.).<sup>47</sup>

Ennek a látványos növekedésnek a nagyobb része a 20. században következett be. Globális szinten 1700 és 2012 között az egy főre jutó 0,8%-os átlagos évi növekedés az egyes időszakokban az alábbiak szerint alakult: a 18. századra alig 0,1%-os, a 19. századra 0,9%-os és a 20. századra pedig 1,6%-os átlagos növekedés esik (lásd 2.1. táblázat). Ugyanez Nyugat-Európában az alábbi képet mutatja: az 1700 és 2012 közötti időszakban megfigyelt 1,0%-os átlagos növekedésből 0,2% esik a 18. századra, 1,1% a 19. századra és 1,9% a 20. századra.<sup>48</sup> Az átlagos vásárlóerő Európában 1700 és 1820 között alig növekedett, majd a duplájánál is jobban megugrott 1820 és 1913 között, illetve több mint hatszorosára nőtt 1913 és 2012 között. A 18. századot alapvetően ugyanaz a stagnálás jellemzi, mint amitől a korábbi évszázadok embere szenvedett. A 19. században következik be először az egy főre jutó kibocsátás tartós növekedése, bár a lakosság széles tömegei nem sok hasznát látták ennek, legalábbis az évszázad utolsó harmadáig. Csak a 20. században vált a gazdasági növekedés mindenki számára kézzelfogható és vitathatatlan realitássá. A *belle époque*-ban, 1900 és 1910 között az európaiak átlagos havi jövedelme alig érte el a 400 eurót, szemben a 2010-es évek elejének 2500 eurójával.

De mit is jelent valójában az, hogy a vásárlóerő hússzorosára, tízszeresére vagy akár csak hatszorosára nőtt? Nyilvánvalóan nem arra kell gondolnunk, hogy 2012-ben az európaiak hatszor annyi árut és szolgáltatást termeltek és fogyasztottak el, mint amennyit 1913-ban: például az átlagos élelmiszer-fogyasztás természetesen nem nőtt hatszorosára. Ha ez történt volna, régen nem beszélénk már kielégítetlen szükségletekről az alapvető élelmiszerek fogyasztása terén. Nemcsak Európában, de mindenütt máshol is a vásárlóerő és az életszínvonal emelkedése mindenekelőtt a fogyasztás szerkezetének átalakulásán múlik: az elmúlt kor fogyasztói kosarába döntően

élelmiszerek kerültek, majd ez egyre inkább átadta a helyét egy sokkal inkább feldolgozóipari termékekből és szolgáltatásokból álló, sokkal színesebb fogyasztói kosárnak.

Tegyük hozzá, hogy még ha 2012-ben az európaiaknak szándékukban is állt volna, hogy hatszor annyit fogyasszanak a különböző javakból és szolgáltatásokból, mint ahogy azt 1913-ban tették, ezt a tervüket biztosan nem tudták volna megvalósítani: bizonyos árak az „átlagos” áremelkedésnél nagyobb ütemben emelkedtek, más árak viszont lassabban, így tehát összességében a vásárlóerő nem hatszorozódott meg az összes termék és szolgáltatás esetében. Egy rövid időszakot vizsgálva a „relatív árak” problémájától eltekinthetünk: a kormányhivatalok által közzétett „átlagos” árindexek lehetővé teszik, hogy megbízhatóan elemezzük a vásárlóerő változásait. Hosszú távon azonban a relatív árak drámai mértékben elmozdulnak, ahogy a tipikus fogyasztói kosár összetétele is. Ennek fő oka az új áruk és szolgáltatások megjelenése, aminek következtében az átlagindexek már nem fejezik ki pontosan a változásokat, függetlenül attól, hogy a statisztikusok mennyire korszerű technikákat alkalmaznak a megfigyelt ezernyi ár feldolgozására és azon korrekciók végrehajtására, amelyek a termékminőségben bekövetkezett változások kapcsán válnak szükségessé.

### **Mit jelent a vásárlóerő megtízszereződése?**

Valójában az egyetlen módszer, amivel igazán felmérhetjük az életszínvonal ipari forradalom óta bekövetkezett látványos fejlődését, ha a jövedelemszintet mai pénzben fejezzük ki, és az így kapott összeget összehasonlítjuk a különböző javak és szolgáltatások azon árszintjével, amely az egyes időszakokban állt fenn. Ehelyütt csak egyszerűen összesítem egy ilyen összehasonlítás főbb tanulságait.<sup>49</sup>

Hagyományosan a termékek és szolgáltatások három típusát különböztetjük meg: az ipari javakat, amelyek esetében a termelékenység jóval gyorsabban növekedett, mint a gazdaság egészében, így aztán az áruk az átlagos árszinthez képest csökkent; az élelmiszereket, amelyek esetében a termelékenység emelkedése nagyon hosszú időszakot vizsgálva folyamatos volt és fontos szerepet játszott: ez tette lehetővé, hogy az egyre növekvő számú lakosságot egyre kevesebb ember munkájával táplálják, ami viszont azzal a következménnyel járt, hogy a munkaerő jelentős része más ágazatok számára felszabadult. Ám ennek az üteme mégis elmaradt az ipari javakétól. Ezért az élelmiszerek ára az átlagos árszinttel együtt mozgott. Végül pedig a szolgáltatások, amelyek esetében a termelékenység viszonylag lassú



ütemben emelkedett (esetenként pedig egyáltalán nem), ami magyarázatot ad arra, hogy miért is foglalkoztatja ez a szektor a munkaerő egyre jelentősebb részét. És magyarázatot ad arra is, hogy miért emelkedtek a szolgáltatások az átlagosnál gyorsabban.

Ezt az általános mintát mindenki jól ismeri, és szerintem nagy vonalakban helyes is, de mindenképpen szükséges, ha pontosabb és részletesebb magyarázatot fűzök hozzá. E három szektor mindegyikén belül ugyanis nagy szórásokat lehet felfedezni. Számos élelmiszer ára például az átlagos árszinttel együtt mozgott. Franciaországban egy kiló répa ára 1900 és 2010 között az átlagárindexszel együtt változott (így a répában kifejezett vásárlóerő éppen úgy alakult, mint a vásárlóerő általában, vagyis nagyjából hat-szorosára nőtt). Egy átlagos munkavállaló a 20. század elején a fizetéséből alig napi 10 kiló répát tudott vásárolni, míg a 21. század elején akár 60 kilót is vehetett.<sup>50</sup> Más termékek esetében azonban – mint például a tej, a vaj, a tojás, illetve általában a tejtermékek, amelyek előállítását a technológiai fejlődés nagymértékben érintette, például a fejés, a gyártás, a tartósítás vonatkozásában – a relatív árak csökkentek, így a vásárlóerő hatszorosnál nagyobb mértékben emelkedett. Ugyanez érvényes az olyan termékekre is, amelyek esetében a szállítási költségek csökkenése fontos tényező: egy évszázad alatt a narancsban mért francia vásárlóerő tízszeresére, a banánban mért hússzorosára nőtt. Ám a kenyér vagy a hús esetében a vásárlóerő alig négyszeresére nőtt, még ha a minőségben és a kínált termékek választékában jelentős javulás következett is be.

A szektoron belüli sokszínűség még szembeötlőbb az iparcikkek esetén, főleg azért, mert radikálisan új termékek jelentek meg a piacon, illetve a már meglévők teljesítménye is látványosan javult. Az elmúlt években gyakorta említett példa az elektronikai és az informatikai terület. 1990 és 2000 között a számítógépek és a mobiltelefonok, majd 2000 és 2010 között a táblagépek és az okostelefonok elterjedésével az ezekhez kapcsolódó vásárlóerő néhány év alatt megtízszereződött: a termékek ára a felére csökkent, miközben a teljesítményük ötszörösre nőtt.

Tudnunk kell, hogy az ipari fejlődés hosszú történetében könnyen találhatunk ilyen látványos példákat. Nézzük például a kerékpár esetét. Az 1880-as években az eladási katalógusokban és brosúrákban fellelhető legolcsóbb modell ára Franciaországban egy átlagos munkás hat havi bérének felelt meg. Ráadásul kezdetleges példányról volt szó, amelynek „kerekeit csupán egy tömör gumiszalag fedi, és egyetlen fékkel van felszerelve, amely az első kerékre hat”. A technikai fejlődés eredményeként az ár 1910-re egy havi átlagfizetésre csökkent, az 1960-as évek katalógusai szerint már kevesebb, mint egy heti átlagfizetésből meg lehetett vásárolni egy jó minőségű kerékpárt

(„kivehető kormányval, két fékkel, sárhányóval és láncvédővel, csomagtartóval, világítással, fényvisszaverő prizmával”). Még ha figyelmen kívül hagyjuk a nem kis előrehaladást a minőség és a biztonság terén, megállapíthatjuk, hogy a bicikliben mért vásárlóerő negyvenszeresre nőtt 1890 és 1970 között.<sup>51</sup>

Tovább szaporíthatnánk a fejlett és a feltörekvő országokból származó érdekes példák sorát, összehasonlítva a bérekhez viszonyított árak változását például a villanyégő, a háztartási eszközök, az evőeszközök, ruhák, gépkocsik esetében.

E példák mindegyike azt igazolja, hogy mennyire leegyszerűsítő és félrevezető, ha azt gondoljuk, hogy lehetséges egyetlen mutatóba sűrítünk mindezeket a változásokat, hogy aztán olyan kijelentéseket tegyünk, mint például: „az életszínvonal x és y időszak között megtízszereződött”. Amikor az életmód és a háztartások költségvetésének szerkezete ilyen radikálisan átalakul, és a vásárlóerő ilyen nagy méretekben hullámszik egyik árucikktől a másikig, teljesen értelmetlen átlagokról beszélni, hiszen a végeredmény nagymértékben függ attól, hogy a minőségi változásokat hogyan súlyozzuk, illetve mérjük. Márpedig ezek önmagukban is elég bizonytalanok, különösen ha még azzal is próbálkozunk, hogy az egyes évszázadok között tegyünk összehasonlításokat.

Mindez azonban egyáltalán nem kérdőjelezi meg a növekedés tényét, éppen ellenkezőleg: világos, hogy az élet anyagi feltételei látványosan javultak az ipari forradalom óta, ami lehetővé tette, hogy földünk lakói jobban táplálkozzanak, ruházkodjanak, utazzanak, értesüljenek a világban zajló eseményekről, vagy gondoskodjanak az egészségükről. És persze továbbra is érdekes feladat a növekedés mérése rövidebb időszakokon, például egy generáció életén belül. Egy harminctól hatvan évig terjedő időszakban nagyon nem mindegy, hogy 0,1%-os átlagos éves növekedésről beszélünk (ami 3%-ot jelent egy emberöltő alatt), 1%-ról (35% egy generáció alatt) vagy netán évi 3%-ról (ami egy nemzedék alatt 143%-ot jelent). Csak a nagyon hosszú időszakra összeállított növekedési statisztikák – amelyek nagyon nagy össznövekedést mutatnak – esetében áll elő az a helyzet, hogy a számok bizonyos értelemben irrelevánsak lesznek, azaz absztrakt és önkényes mennyiségekké válnak.

### Növekedés: az életmódok diverzifikálódása

Vizsgáljuk meg végül a szolgáltatásokat, hiszen kétségtelenül itt adódnak a legszélsőségesebb szóródások. Elvben a dolgok viszonylag világosak: ebben a szektorban a termelékenység növekedése kevésbé volt gyors, ezért a szolgáltatásokban mért vásárlóerő is sokkal kisebb mértékben növekedett.

A „tisztá” szolgáltatás, vagyis ahol nem következett be semmilyen áttörő technológiai innováció az évszázadok során, jellegzetes példája lehet a fodrász: egy hajvágás ugyanannyi munkaórát vett igénybe a század elején, mint manapság, így a hajvágás ára ugyanazzal a szorzóval növekedett, mint a fodrász fizetése, ami viszont nagyjából az átlagfizetések és az átlagjövedelmek emelkedését követte (legalábbis első megközelítésben). Másképpen fogalmazva: egy átlagos munkavállaló a 21. század elején egy óra munkavégzéssel nagyjából ugyanannyi hajvágásra tud befizetni, mint a 20. század elején, ezért kijelenthetjük, hogy a hajvágásban kifejezett vásárlóerő nem növekedett (éppenséggel enyhén csökkent).<sup>52</sup>

Valójában a szolgáltatások száma olyan elképesztően nagy, hogy igazán nincs is értelme összefoglaló módon szolgáltató szektorról beszélni. A gazdaság három szektorának elvi elválasztását – primer, szekunder és terciér – a 20. század közepén találták ki, olyan társadalmakban, amelyekben az egyes szektorok hasonló vagy legalábbis összehasonlítható nagyságúak voltak a gazdasági tevékenység és a foglalkoztatott munkaerő szempontjából (lásd 2.4. táblázat). Ám attól kezdve, hogy valamennyi fejlett országban a munkaerő 70–80%-a valamelyik szolgáltatási ágazatban dolgozik, ez a statisztikai kategória már kevésbé érvényes: alig ad információt az áruk és szolgáltatások természetéről az adott társadalomban.

**2.4. táblázat.** Tevékenységi szektorok szerinti munkahelyek Franciaországban és az Egyesült Államokban, 1800–2012

Az összes munkahely %-ában	Franciaország			Egyesült Államok		
	Mezőgazdaság	Ipar	Szolgáltatás	Mezőgazdaság	Ipar	Szolgáltatás
1800	64%	22%	14%	68%	18%	13%
1900	43%	29%	28%	41%	28%	31%
1950	32%	33%	35%	14%	33%	50%
2012	3%	21%	76%	2%	18%	80%

**Magyarázat:** 2012-ben a mezőgazdaság adta az összes munkahelyek 3%-át Franciaországban, míg az ipar 21%-ot, a szolgáltatás pedig 76%-ot. Az ipari szektor részét képező építőipar 2012-ben Franciaország munkahelyeinek 7%-át tette ki, akárcsak az Egyesült Államokban.

**Forrás:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

Ahhoz, hogy mégis kiismerjük magunkat a szolgáltatástípusok rengetegében, amelyek egyébként a legnagyobb mértékben járultak hozzá az életkörülmények javulásához a 19. század óta, hasznos, ha megkülönböztetünk a szektoron belül néhány szegmenset. Kezdjük mindjárt az egészségügyi és

az oktatási szolgáltatásokkal, amelyek a legfejlettebb országokban önma-gukban a munkahelyek 20%-át jelentik (ez az arány az összes ipari szektor-ban foglalkoztatott számával egyenlő). Minden jel arra mutat, hogy ez az arány az orvostudomány fejlődésével és a felsőoktatás folyamatos bővülé-sével tovább fog növekedni. A kiskereskedelemben, a szállodákban, kávézók-ban és éttermekben, valamint a kultúra és a szabadidős tevékenységekben foglalkoztatottak száma jellemzően eléri az összes foglalkoztatott 20%-át (egyes országokban több mint 25%-át). A vállalkozásoknak nyújtott szol-gáltatások (mint például a tanácsadás, a könyvelés, a látványtervezés, az adatfeldolgozás), illetve az ingatlanal és pénzügyekkel kapcsolatos szolgál-tatások (ingatlanügynökségek, bankok, biztosítók), valamint a közlekedés további 20%-ot jelent az összfoglalkoztatásban. Ha ehhez még hozzáadjuk a közalkalmazottakat és a fegyveres erőknél foglalkoztatottakat (közigazgatás, bíróságok, rendőrség, hadsereg), amelyek a legtöbb országban kb. a munka-helyek 10%-át képviselik, nagyjából el is érkeztünk a hivatalos statisztikák által a szolgáltató szektorra kalkulált 70–80%-hoz.<sup>53</sup>

Hangsúlyozni kell, hogy e szolgáltatások jelentős részének, főképpen az egészségügynek és az oktatásnak a finanszírozása általában a befizetett adók-ból történik, és a lakosság számára ingyenesek. A finanszírozás módosatai országonként eltérők, mint ahogy az is, hogy mekkora részt fedeznek az adókból – ez az arány például jóval magasabb Európában, mint az Egyesült Államokban vagy Japánban –, de minden fejlett országban elég jelentős arányt képvisel: általában elmondható, hogy az egészségügy és az oktatás összes költségének legalább a felét, számos európai országban pedig több mint a háromnegyedét adókból fedezik. Ez újabb problémákat és bizony-talanságot teremthet, amikor mérni akarjuk az életszínvonal hosszú távú növekedését a különböző országok közötti összehasonlításban. Egyáltalán nem mellékes kérdésről van ugyanis szó: túl azon, hogy a legfejlettebb or-szágokban ez a két szektor a GDP és a munkahelyek több mint 20%-át jelenti – és nem lehet kétség afelől, hogy ez az arány a jövőben növekedni fog –, az egészségügy és az oktatás alighanem a leginkább kézzelfogható és legjelentősebb tényező volt az életszínvonal emelésében az elmúlt két év-században. Szemben a korábbi társadalmakkal, amelyekben a születéskori várható élettartam alig érte el a negyven évet, és szinte mindenki írástudat-lan volt, most olyan társadalmakban élünk, amelyekben normálisan az em-berek nyolcvan évig élnek, és a kultúrához való hozzáférés mindenki szá-mára legalábbis alapvető szinten biztosított.

Az államháztartási számlák keretében az ingyenesen igénybe vehető köz-szolgáltatások értékét mindig az állam – és így végső soron az adófizetők – által fizetett előállítási költségek alapján becsülik meg. Ezek a költségek

magukban foglalják az egészségügyben és az oktatásban dolgozók, vagyis a kórházak, iskolák és állami egyetemek által alkalmazott személyzet fizetésének összességét. Ennek a módszernek megvannak a maga hibái, de logikailag konzisztens, és mindenesetre sokkal alkalmasabb, mint az a módszer, amelyik nemes egyszerűséggel kizárja a közszolgáltatásokat a GDP számításából, és pusztán az árutermeléssel foglalkozik. Ez a leszűkítés azért is abszurd lenne, mert mesterségesen alábecsülné a GDP és a nemzeti jövedelem szintjét az olyan országok esetén, amelyek úgy döntenek, hogy a magánszolgáltatások helyett az államra bízzák e szolgáltatások nyújtását. Másfelől viszont túlértékelné ugyanezeket a mutatókat azon országok esetében, amelyek e szolgáltatásokat piaci alapon szervezik, jóllehet a lakosság számára mindkét országban e szolgáltatások ugyanakkora értékben állnak rendelkezésre.

Az államháztartási számlák módszere legalábbis lehetőséget ad e torzítás korrigálására, bár távolról sem tökéletes: különösen azért nem, mert a jelenlegi állapotában semmilyen objektív eszközt nem alkalmaz a szolgáltatások minőségének mérésére (bár fontolgatják bizonyos korrekciós elemek bevezetését). Például ha a magánbiztosítási rendszer drágább, mint az állami, bár valójában nem nyújt jobb minőségű szolgáltatásokat – mint ahogy azt például az Egyesült Államok és Európa összehasonlításánál ezt vélelmezhetjük –, akkor ez a GDP-t mesterségesen túlértékeli a magánszektor alkalmazó országok esetében. Hozzá kell tennünk azt is, hogy az államháztartási számlákon általános gyakorlat szerint nem tartanak nyilván semmilyen hozamgyarapodást az olyan köztulajdonban lévő aktívák vonatkozásában, mint a közkórházak, az iskolák vagy az egyetemek épületei és felszerelése.<sup>54</sup> Ennek következtében ha egy országban privatizálják az egészségügyi és oktatási szolgáltatásokat, akkor a GDP mesterségesen megnövekszik, még ha az érintett ágazatban előállított szolgáltatások értéke és a munkavállalók fizetése egy fikarcnyit sem változik.<sup>55</sup> Alighanem arról van szó, hogy a költségalapú nyilvántartás alábecsüli az oktatás és az egészségügy fundamentális „értékét”, és következésképpen magát a gazdasági növekedést is egy olyan időszakban, amikor a szolgáltatások e szektorokban gyorsan növekednek.<sup>56</sup>

Mindenesetre kétségtelen, hogy a gazdasági növekedés hosszú távon az életminőség jelentős javulását eredményezte. A legjobb becslések szerint 1700 és 2012 között a világ egészét tekintve az átlagjövedelem több mint tízszeresére, havi 70 euróról 760 euróra nőtt, a leggazdagabb országokban pedig meghússzorozódott (100 euróról 2500 euróra). Miután az ilyen radikális átalakulások mérése kifejezetten nehéz, pláne ha egyetlen mutatóba szeretnénk mindent összesűríteni, jól tesszük, ha nem fetisizáljuk, csupán a nagyságrendek érzékeltetésére használjuk ezeket a számokat.

## A növekedés vége?

Térjünk át most az előrejelzésekre: vajon az egy főre jutó kibocsátás látványos emelkedése, amiről a korábbiakban szoltam, elkerülhetetlenül lassulni fog a 21. században? Vajon a növekedés korszakának vége felé tartunk technológiai, ökológiai, netán mindkét okból kifolyólag?

Mielőtt megválaszolnám e kérdést, emlékeznünk kell arra, hogy a múltban lezajlott növekedés, bár összességében nagyon látványos volt, viszonylag lassú, évi átlag 1–1,5%-os növekedési ütem eredményeként jött létre. A jelentősen gyorsabb, 3–4%-os növekedésre a történelemben akkor voltak példák, amikor egyes országok gyors ütemben zárkóztak fel más országokhoz. Márpedig a felzárkózás folyamatának alapértelmezésben egyszer vége szakad, amikor az országok közötti különbségek eltűnnek, tehát ez a jelenség időben átmeneti és korlátozott, ráadásul jellegéből adódóan nem is terjeszthető ki az egész földkerekségre.

Világszinten az egy főre jutó kibocsátás növekedési üteme 1700 és 2012 között átlagosan 0,8% volt, amiből az 1700 és 1820 közötti időszakot 1%-os, az 1820 és 1913 közöttit 0,9%-os, az 1913 és 2012 közöttit pedig 1,6%-os növekedés jellemezte. Ahogy azt a 2.1. táblázatban már jeleztük, a világ népességének gyarapodását ugyanez a 0,8%-os ráta jellemezte 1700 és 2012 között.

A 2.5. táblázatban a gazdasági növekedés mutatóit évszázadok és kontinensek szerinti bontásban tüntettük fel. Európában az egy főre jutó kibocsátás növekedése 1,0% volt 1820 és 1913 között, illetve 1,9% 1913 és 2012 között. Amerikában 1820 és 1913 között és 1913 és 2012 között is ez az ütem elérte az 1,5%-ot.

A számokban túlságosan elmélyedni persze nem érdemes: azt kell látni, hogy a történelemben nincs arra példa, hogy a világ technológiai élvonalába tartozó bármely ország egy főre jutó kibocsátásának növekedése tartósan meghaladja az 1,5%-ot. Ha az utóbbi évtizedeket vizsgáljuk, azt tapasztaljuk, hogy a leggazdagabb országok növekedési üteme még ennél is lassúbb volt: 1990 és 2012 között az egy főre jutó kibocsátás növekedése Nyugat-Európában 1,6%, Észak-Amerikában 1,4% és Japánban 0,7% volt.<sup>57</sup> Fontos ezt észben tartani, mert egyre jobban terjed az a tévhit, hogy a növekedésnek legalább évente 3–4%-osnak kell lennie, holott ez mind a történelmi tapasztalatok, mind a logika alapján illúziónak tekinthető.

Miután ezeket az előzetes megállapításokat végigvettük, mit lehet mondani a jövő növekedési rátáival kapcsolatban? Egyes közgazdászok, például Robert Gordon szerint 2050 és 2100 között az egy főre jutó kibocsátás

**2.5. táblázat.** Az egy főre jutó kibocsátás növekedése az ipari forradalom óta

Éves átlagos növekedési ütem	Egy főre jutó globális kibocsátás	Európa	Amerika	Afrika	Ázsia
0–1700	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
1700–2012	0,8%	1,0%	1,1%	0,5%	0,7%
ebből: 1700–1820	0,1%	0,1%	0,4%	0,0%	0,0%
1820–1913	0,9%	1,0%	1,5%	0,4%	0,2%
1913–2012	1,6%	1,9%	1,5%	1,1%	2,0%
1913–1950	0,9%	0,9%	1,4%	0,9%	0,2%
1950–1970	2,8%	3,8%	1,9%	2,1%	3,5%
1970–1990	1,3%	1,9%	1,6%	0,3%	2,1%
1990–2012	2,1%	1,9%	1,5%	1,4%	3,8%
1950–1980	2,5%	3,4%	2,0%	1,8%	3,2%
1980–2012	1,7%	1,8%	1,3%	0,8%	3,1%

**Magyarázat:** 1910 és 2010 között az egy főre jutó globális kibocsátás növekedése átlagosan 1,7% volt évente, ebből Európát 1,9%, Amerikát 1,6% jellemezte stb.

**Forrás:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

növekedése a legfejlettebb országokban, kezdve az Egyesült Államokkal szükségképpen lassulni fog és akár 0,5% alá is süllyedhet.<sup>58</sup> Gordon elemzése a gőzgéptől az elektromossáig tartó, egymást követő innovációs hullámok összehasonlításán nyugszik, és arra a megállapításra jut, hogy a legutóbbi hullámok – főképpen az infotechnológiai – növekedési potenciálja jelentősen alacsonyabb a korábbiakénál; kevésbé radikálisan alakítják át a termelési eljárásokat és kisebb mértékben javítják a gazdaság egészének termelékenységét.

Ahogy a demográfiai növekedéssel kapcsolatban is elmondtam, nem az a feladatom, hogy előrejelzéseket fogalmazzak meg arra nézve, hogy milyen lesz a 21. században a gazdasági növekedés. Ehelyett inkább arra teszek kísérletet, hogy elemezzem a különböző lehetséges forgatókönyvek következményeit a vagyon eloszlásának dinamikájára nézve. Szerintem a jövő innovációinak ütemét éppen olyan nehéz előre jelezni, mint a népességszaporodást. Az utóbbi két évszázad történelmi tapasztalatára alapozva nagyon valószínűtlennek tűnik, hogy az egy főre jutó kibocsátás növekedése a legfejlettebb országokban hosszú távon meghaladja majd az éves 1,5%-ot. Ugyanakkor egyáltalán nem tudom megjósolni, hogy az ütem pontosan 0,5%, 1% vagy inkább 1,5% lesz-e. Az itt bemutatott „medián” forgatókönyv hosszú távon 1,2%-os egy főre jutó kibocsátásnövekedést

feltételez a gazdag országokban, ami viszonylag optimistának tekinthető Gordon jóslataival összevetve (ezek számomra egy kicsit túl borúlátónak tűnnek). Ez a forgatókönyv azonban csak akkor valósulhat meg, ha új energiaforrásokkal sikerül helyettesíteni a gyorsan kimerülő szénhidrogén-készleteket.<sup>59</sup> De ez pusztán a számos forgatókönyv egyike.

### **Éves 1%-os növekedés mellett jelentős társadalmi változásokra kerül sor**

Számomra az a legfontosabb – még a specifikus növekedési ütem előrejelzésénél is (hiszen, ahogy az előzőekben bemutatam, illúziónak tekinthető bárminemű igyekezet, hogy a hosszú távú növekedést egyetlen jelzőszámban fejezzük ki) –, és amit ezért most ismét hangsúlyozni fogok, hogy az egy főre jutó 1%-os kibocsátásnövekedés valójában nagyon gyors, sokkal gyorsabb, mint ahogy azt sokan gondolnák.

A problémát úgy tudjuk helyesen értelmezni, ha ismét nemzedéki kontextusba helyezzük. Harminc év alatt az évi 1%-os átlagos növekedés 35%-os kumulált növekedésnek felel meg, az évi 1,5%-os pedig 50%-nál is többet jelent harminc év alatt. A gyakorlatban ez mind az életmódra, mind a foglalkoztatásra nézve jelentős átalakulásokat jelent. Hogy konkrét példát említssek, az egy főre jutó kibocsátásnövekedés Európában, Észak-Amerikában és Japánban alig érte el az 1–1,5%-ot az elmúlt harminc évben, miközben az élet ugyancsak átalakult: az 1980-as években nem volt még sem internet, sem mobiltelefon, a légitözeledés sokak számára elérhetetlen volt, a legtöbb ma általánosan használt korszerű orvosi technológia még nem létezett, és csak a népesség kisebbségi része folytathatott felsőfokú tanulmányokat. A kommunikáció, a közlekedés, az egészségügy és az oktatás területén mélyreható változások mentek végbe. Ezek az átalakulások nagyban befolyásolták a foglalkoztatás szerkezetét: amikor az egy főre jutó kibocsátás harminc év leforgása alatt 35–50%-kal nő, az azt jelenti, hogy a ma megtermelt dolgok jelentős része – akár egynegyede vagy egyharmada – még nem létezett harminc évvel ezelőtt, és a munkakörök ugyanilyen hányadban szintén nem léteztek.

Ez azt jelenti, hogy a jelenkor társadalmi nagymértékben különbözik a múltbeliektől, ahol a növekedés nulla volt, vagy alig érte el évente a 0,1%-ot, mint például a 18. században. Egy olyan társadalom, amelyben a növekedés 0,1% vagy 0,2% évente, nagyjából változatlanul nemzedékről nemzedékre reprodukálja önmagát: a foglalkoztatás szerkezete azonos, mint ahogy a vagyoné is. Egy olyan társadalomban azonban, ahol a növekedés évente 1%, mint ahogy ez a 19. század eleje óta a legfejlettebb országokról elmondható,



folyamatos és mély megújulás megy végbe, és látni fogjuk, hogy ez jelentős hatást gyakorol a társadalmi egyenlőtlenségek szerkezetére és a vagyon eloszlásának dinamikájára is. A növekedés új típusú egyenlőtlenségeket teremthet – például a gazdaság új területein nagyon gyorsan lehet vagyont felhalmozni –, ugyanakkor a múltból származó vagyoni különbségek kisebb súllyal esnek latba, így az örökölt vagyon szerepe kevésbé meghatározó. Nyilvánvalóan az 1%-os növekedés által kiváltott átalakulások sokkal kevésbé jelentősek, mint azok, amelyek 3%-os vagy 4%-os növekedés eredményeképpen jönnek létre, ami akár kiábrándító is lehet, ha ettől várjuk az igazságosabb társadalmi rend felépülését, ahogy a felvilágosodás óta sokan teszik. A gazdasági növekedés azonban egyszerűen nem képes arra, hogy önmagában valóra váltsa ezt a demokratikus és meritokratikus reményt. Ehhez specifikus intézmények kiépítésére van szükség – nem bízhatunk pusztán a piaci erőkhöz vagy a technológiai haladásban.

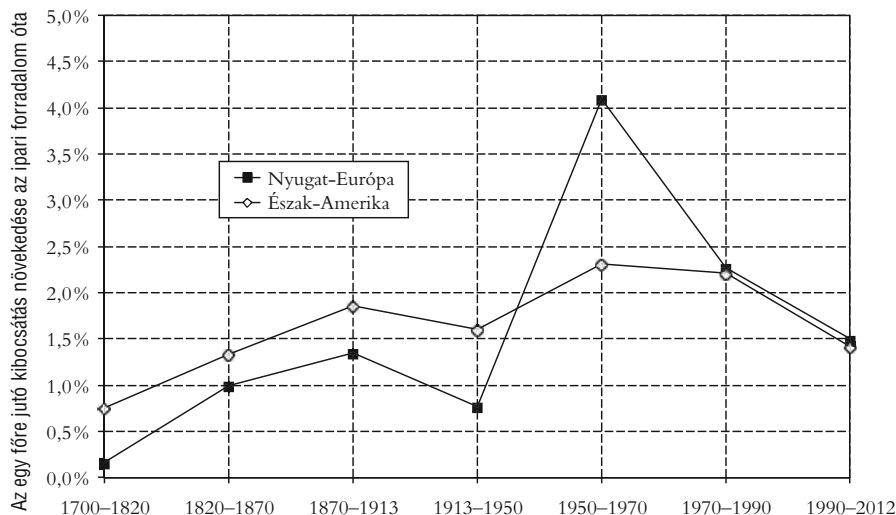
### **A háború utáni időszak utóélete: a transzatlanti sorsok összefonódnak**

A kontinentális Európa országaiban, és főképpen Franciaországban sokan táplálnak nosztalgiát a *Trente Glorieuses*-nek nevezett időszak után: arról az 1940-es évek végétől az 1970-es évek végéig tartó harminc éves időszakról van szó, amikor a növekedés kiemelkedően magas volt. Az emberek nem értik, miféle balsors üldöz bennünket, hogy az 1970-es évek végétől csak ilyen alacsony növekedést sikerül produkálni. Még ma is azt várják, hogy a „*Trente Piteuses*”, vagyis a harminc szánalomra méltó év (ami hamarosan harmincöt vagy negyven lesz), mint valami rossz álom mielőbb elmúljon, és minden úgy folytatódjon, mint azelőtt.

Ám ha visszahelyezzük a maga történelmi perspektívájába, mindjárt kiderül, hogy a *Trente Glorieuses* egy különleges, megismételhetetlen helyzetben zajlott le, egyszerűen azért, mert Európa 1914 és 1945 között hatalmas hátrányt halmozott fel az Egyesült Államokhoz képest, és a harminc „dicsőséges” esztendő alatt ezt a lemaradását hozta be nagy sebességgel. Amikor a felzárkózás megtörtént, Európa és az Egyesült Államok egyaránt a technológiai fejlődés élvonalába lépett, növekedési ütemük alacsony szinten egyenlítődt ki, ahogy az normálisnak nevezhető a technológiai fejlődés élvonalában haladó országok esetében.

Az európai és az amerikai növekedési ütem alakulásának összehasonlítását a 2.3. ábra szemlélteti, ami rögtön igazolja az előzőeket. Észak-Amerikában senki sem álmodozik a *Trente Glorieuses*-ről, mert ott soha nem létezett

ilyesmi: az egy főre jutó kibocsátás nagyjából azonos ütemben növekedett 1820 és 2012 között – évente 1,5–2%-kal. 1930-tól 1950-ig persze érzékelhető némi megtorpanás, ekkor a növekedés üteme alig érte el az 1,5%-ot, de később, 1950 és 1970 között enyhén 2% fölért, majd 1990-től 2012-ig enyhén 1,5% alatt marad. A két világháború által jobban sújtott Nyugat-Európában nagyobb ingadozást találunk: az egy főre jutó kibocsátás 1913 és 1950 között stagnált (a növekedés alig haladja meg az évi 0,5%-ot), majd 1950 és 1970 között évi 4%-nál is magasabb szintre ugrott, hogy aztán hirtelen lezuhanva 1970 és 1990 között pontosan az amerikai szintjén vagy enyhén fölötte állapodjon meg (kicsivel 2% fölért), majd 1990 és 2012 között alig 1,5% ért el. Nyugat-Európa növekedésének aranykora tehát 1950-től 1970-ig tartott, hogy aztán a fejlődés üteme felére vagy akár harmadára csökkenjen a következő évtizedekben. A 2.3. ábra alábecsüli e zuhanás mértékét, mivel Nyugat-Európába beleértettük Nagy-Britanniát is (ami módszertanilag helyes), márpedig a britek 20. századi növekedése sokkal közelebb állt az észak-amerikai kvázi-stabilitás mintájához. Ha pusztán a kontinentális Európát vizsgálnánk, akkor az egy főre jutó kibocsátás átlagos növekedése 1950 és 1970 között meghaladta volna az 5%-ot, ami sehol, semmilyen gazdag országban nem történt meg az elmúlt két évszázadban.



**2.3. ábra.** Az egy főre jutó kibocsátás növekedése az ipari forradalom óta

**Magyarázat:** az egy főre jutó kibocsátás növekedése Európában meghaladta a 4%-ot 1950 és 1970 között, mielőtt visszasüllyedt volna az amerikai növekedési szintre.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

Ezek a nagyon is különböző kollektív élmények a 20. századi növekedés kapcsán nagyrészt megmagyarázzák, hogy miért más az egyes országokban a közvélemény hozzáállása a kereskedelmi és pénzügyi globalizációhoz, sőt a kapitalizmus egészéhez. A kontinentális Európában és különösen Franciaországban az emberek a háború utáni első évtizedeket – amikor az állam erőteljesen beavatkozott a gazdaság működésébe – a gyors növekedés áldásos időszakának látják, míg a lassulásért sokan az 1980 körül kezdődött gazdasági deregulációt és liberalizációt tartják felelősnek.

Nagy-Britanniában és az Egyesült Államokban a háború utáni időszak olvasata egészen másképp fest. Az 1950 és 1980 közötti években a háborúban vesztes országok gyorsan felzárkóztak az angolszász országokhoz. Az 1970-es évek végére egyre több magazin címlapján bukkantak fel az Amerika hanyatlásával, illetve a német és a japán ipar sikereivel foglalkozó cikkek. Nagy-Britanniában az egy főre jutó GDP a német, a francia, a japán, sőt az olasz szint alá esett. Talán még azt sem túlzás kijelenteni, hogy a konzervatív forradalom nagyrészt abból az érzésből táplálkozott, hogy az európai országok egyre sikeresebben ostromolták a két ország pozícióit, sőt Nagy-Britannia esetében képletesen szólva a várfalakon belülre is kerültek. Nagy-Britanniában Margaret Thatcher, majd az Egyesült Államokban Ronald Reagan tett ígéretet a *jóléti állam* visszaszorítására, mert az szerintük legyengítette az angolszász vállalkozók *animal spirit*-jét (életerejét), illetve arra, hogy visszatérnek ahhoz a 19. századi típusú kapitalizmushoz, amely majd lehetővé teszi, hogy Nagy-Britannia és az Egyesült Államok visszaszerezze vezető szerepét. Ebben a két országban sokan a konzervatív forradalmat mind a mai napig igazi sikertörténetként tartják számon, hiszen ettől fogva a gazdasági növekedés már nem maradt el a kontinentális Európában és Japánban mérttől.

Valójában sem az 1980 körül elindított liberalizáció, sem az 1945-től tartó állami beavatkozás nem érdemel túlzott hozsannát vagy éppen kiátkozást. Valószínű, hogy Franciaország, Németország és Japán az 1914-es, illetve az 1945-ös összeomlás után a politikai iránytól szinte függetlenül (és ebben csak csekély túlzás van) behozta volna a lemaradását Nagy-Britanniával és az Egyesült Államokkal szemben. A legtöbb, amit mondhatunk, hogy az állami beavatkozás nem ártott. Ezek után viszont nem csoda, hogy a technológiai élvonalba érve ezen országok növekedése már nem haladta meg az angolszászokét, illetve hogy az összes gazdag ország növekedési üteme többé-kevésbé kiegyenlítődött, ahogy azt a 2.3. ábra is szemlélteti (erre még a későbbiekben visszatérünk). Általánosságban elmondhatjuk, hogy a gazdasági dereguláció igazán nem sokat változtatott ezen az egyszerű valóságon sem pozitív, sem negatív értelemben.

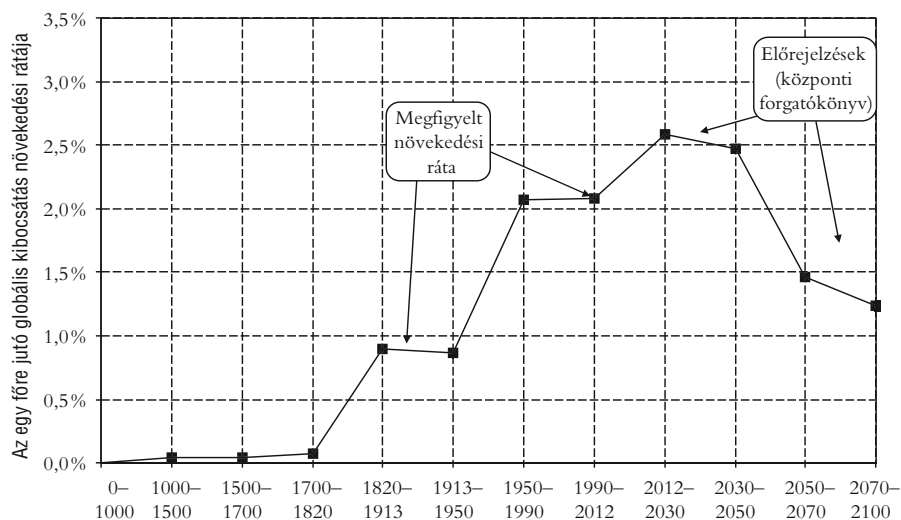
## A globális növekedés kettős haranggörbéje

Foglaljuk össze az eddigieket. Az elmúlt három évszázadban a világban megfigyelhető növekedés egy erősen kicsúcsosodó haranggörbét írt le. Mind a népesség, mind pedig az egy főre jutó kibocsátás esetében a növekedés a 18. és a 19. század, de főképpen a 20. század folyamán fokozatosan felgyorsult, ami a 21. században minden valószínűség szerint egy lassúbb ütemre fog visszaváltani.

A két haranggörbe azonban jelentős különbségeket mutat. Ami a népesség növekedését illeti, az emelkedő szakasz (a 18. századtól) és a lefelé tartó szakasz is sokkal korábban kezdődött. Itt annak a demográfiai átmenetnek a határaival szembesülünk, amely nagyjából befejeződött. A világ népességének gyarapodása az 1950-es és 1970-es években érte el csúcspontját a majdnem 2%-os évenkénti növekedéssel, azóta azonban az ütem folyamatosan csökken. Bár természetesen nem állíthatunk semmi biztosat a jövőre nézve, ez a tendencia minden bizonnyal folytatódni fog, és így a globális demográfiai növekedési ütem a 21. század második felében nulla körüli szintre fog csökkenni. A haranggörbe alakja határozottan ezt mutatja (lásd 2.2. ábra).

Az egy főre jutó kibocsátás esetében jóval összetettebb kérdéssel nézünk szembe. Ez a tisztán „gazdasági” növekedés lassabban indult el: a 18. században még végig szinte nulla, a 19. században már jelentősebb méreteket öltött, de valójában a 20. században vált mindenki számára érzékelhetővé. Az egy főre jutó globális kibocsátás üteme 1950 és 1990 között Európa felzárkózásából adódóan több mint évi 2%-ot ért el, majd 1990 és 2012 között újra ugyanennyit, ezúttal az ázsiai országok és különösen Kína felzárkózásának köszönhetően. Ez utóbbit illetően a hivatalos statisztikák szerinti évi 9%-ról beszélünk, ami példa nélkül álló növekedési ütem.<sup>60</sup>

Mi várható 2012 után? A 2.4. ábrán, ahogy korábban jeleztem, a „medián” növekedési előrejelzést mutatom be, ami azonban inkább optimistának tekinthető, mivel egyrészt feltételezi, hogy a leggazdagabb országok – Nyugat-Európa, Észak-Amerika és Japán – 2012 és 2100 között 1,2%-os éves növekedést fognak produkálni (ami lényegesen magasabb a számos közgazdász által prognosztizálnál), másrészt pedig a szegény és a feltörekvő országok esetében a felzárkózás töretlen folytatását tételezi fel, 2012 és 2030 között évi 5%-os, 2030 és 2050 között pedig évi 4%-os növekedéssel. Ha ez bekövetkezik, akkor az egy főre jutó kibocsátás tekintetében 2050 körül nagyjából minden feltörekvő ország – Kína, Kelet-Európa, Dél-Amerika, Észak-Afrika és a Közel-Kelet is – be fogja hozni a leggazdagabb országokhoz viszonyított lemaradását.<sup>61</sup> Ettől az időponttól kezdve



**2.4. ábra.** Az egy főre jutó globális kibocsátás növekedése az ókortól 2100-ig

**Magyarázat:** az egy főre jutó kibocsátás növekedési üteme 1950 és 2012 között meghaladta a 2%-ot. Ha a konvergencia tovább folytatódik, 2012 és 2050 között meghaladja a 2,5%-ot, majd 1,5% alá fog csökkenni.

**Forrás és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

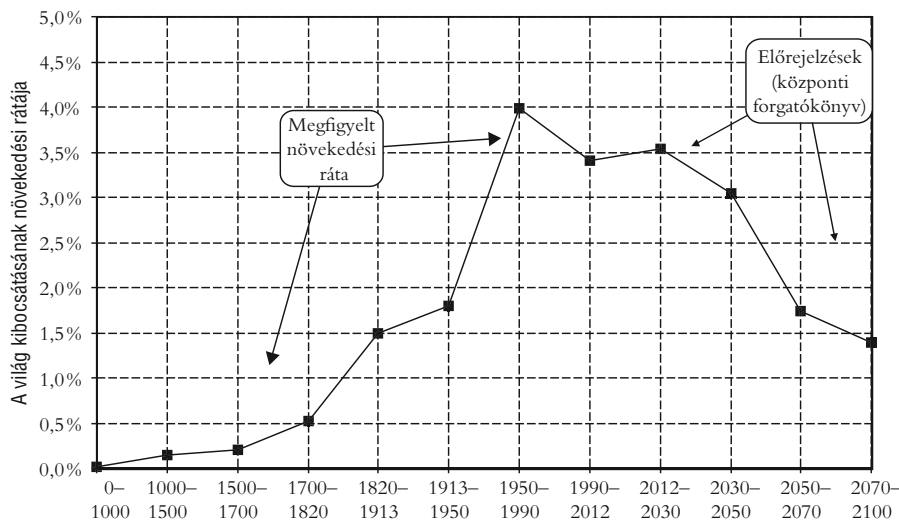
az első fejezetben leírt globális kibocsátás eloszlása nagyjából a lakosság eloszlásához fog igazodni.<sup>62</sup>

Ebben az optimista „centrális” forgatókönyvben az egy főre jutó kibocsátás növekedése 2012 és 2030 között enyhén meghaladja majd az évi 2,5%-ot, aztán 2030 és 2050 között ismét e szint fölé emelkedik, hogy 2050 után 1,5% alá essen vissza, és az évszázad utolsó harmadában 1,2% felé tartson. A demográfiai növekedést leíró haranggörbével összehasonlítva (lásd 2.2. ábra) ez a második haranggörbe azt a kettős eltérést mutatja, hogy egyrészt jóval később éri el a csúcspontját, mint az első (majdnem egy évszázaddal később: a 21. század közepén, nem pedig a 20. században), másrészt a növekedési ütem nem a nulla, hanem az 1%-ot kicsit meghaladó szint felé tart, ami jelentősen meghaladja a tradicionális társadalmakét (lásd 2.4. ábra).

A két görbe összeadásával egy harmadikat kapunk, amely a teljes globális kibocsátás növekedési ütemét mutatja (lásd 2.5. ábra). 1950-ig ez mindig évi 2% alatt maradt, majd 1950 és 1990 között 4%-ra ugrott, ami annak a következménye, hogy a történelem során bekövetkezett legnagyobb demográfiai gyarapodásra és az egy főre jutó kibocsátás ugyancsak leggyorsabb növekedésére egy időben került sor. A globális kibocsátás növekedési

üteme aztán csökkenni kezdett, és 1990 és 2012 között már enyhén 3,5% alá esett vissza a feltörekvő országok, főképpen Kína elképesztő eredményei ellenére is. Az én medián forgatókönyvem szerint ez az ütem 2012 és 2030 között továbbra is megmarad, majd 2030 és 2050 között 3% körüli értékre csökken, aztán a 21. század második felében még tovább csökken 1,5%-ra (lásd 2.5. ábra).

Korábban már jeleztem, hogy ezek a „medián” előrejelzések csupán erős feltételezések. A lényeg, hogy a konkrét dátumoktól és a növekedési ütemektől függetlenül (amelyek természetesen fontosak) a globális növekedés e két haranggörbéje javarészt már determinált. A 2.2.–2.5. ábrán feltüntetett medián előrejelzés két okból is optimista: egyrészt feltételezi, hogy a kibocsátás növekedésének üteme évi 1% fölött marad a gazdag országokban (ami jelentős technológiai fejlődést feltételez, főleg a tiszta energiák területén), másrészt és talán főképpen azért, mert a feltörekvő országok esetében politikai vagy katonai beavatkozástól mentes, zavartalan és nagyon gyors felzárkózást tételez fel a gazdag országokhoz 2050-ig bezárólag. Könnyen elképzelhetők kevésbé optimista forgatókönyvek is, amikor a globális növekedés haranggörbéje az ezen ábrák által előre jelzettnél gyorsabban és mélyebb szintre süllyed.



2.5. ábra. A világ termelésének növekedése az ókortól 2100-ig

**Magyarázat:** a világ kibocsátásának növekedése meghaladta a 4%-ot 1950 és 1990 között. Ha a konvergencia folytatódik, 2050-re 2% alá fog csökkenni.

**Forrás és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

### Az infláció kérdése

Az ipari forradalom óta eltelt időszak növekedésének elemzése kínosan hiányos lenne, ha nem térnék ki az infláció kérdésére. Azt gondolhatnánk, hogy az infláció tisztán monetáris kérdés, amivel ehelyütt nem is kell foglalkoznunk. Valójában azonban azok a növekedési ütemek, amelyeket eddig tárgyaltam, az ún. „reálnövekedést” testesítik meg, vagyis amikor a „nominális” növekedési ütemből (amelyet a fogyasztói árak figyelembevételével állapítunk meg) kivonjuk az inflációs rátát (amit a fogyasztói árindex alapján képezünk).

Valójában azonban az infláció központi szerepet foglal el ebben a kutatásban. Már említettem, hogy az „átlagon” alapuló árindex fogalma problémát okozhat, mivel a növekedés mindig új javak és szolgáltatások felbukkanását hozza magával, ami óriási kilengéseket idézhet elő a relatív árakban, és ezt nagyon nehéz egyetlen számban összefoglalni. Ebből az következik, hogy az infláció és a növekedés fogalma sem mindig jól definiált: a nominális növekedés (az egyetlen, amit jóformán szabad szemmel is érzékelhetünk) szétválasztása egy reál- és egy inflációs komponensre részben önkényes, és éppen emiatt számos ellentmondás okozója.

Például 3%-os nominális növekedés esetén, ha az árak 2%-kal emelkednek, akkor azt mondjuk, hogy a reálnövekedés 1%-os. Ám ha az infláció mértékét lefelé korrigáljuk, mert például úgy véljük, hogy az okostelefonok és a táblagépek tényleges ára jóval nagyobb csökkenést mutat, mint első ránézésre gondoltuk (figyelembe véve például a minőség és a teljesítmény számottevő javulását, amit a statisztikusok nagy igyekezettel próbálnak megmérni, de ez korántsem egyszerű feladat) – tehát ha most úgy véljük, hogy az infláció inkább csak 1,5%, akkor arra a következtetésre kell jutnunk, hogy a reálnövekedés valójában 1,5%. A gyakorlatban, főleg ha a különbségek ennyire csekélyek, a két mennyiség egyértelmű megkülönböztetése nem könnyű, ráadásul mindegyik becslés megragadja az igazság egy szeletét: az okostelefon- és táblagéprajongók számára a növekedés kétségtelenül közelebb volt az évi 1,5%-hoz, míg mások szempontjából inkább az 1%-hoz közelített.

A relatív árak mozgása még nagyobb jelentőséget kaphat a ricardói elméletben, amely a szűkösség elvén alapul: ha ugyanis bizonyos árak, mint például a földé, az ingatlanoké vagy a kőolajé, hosszú időn keresztül szélsőségesen magas szinten maradnak, akkor ez tartósan megváltoztatja a vagyon eloszlását azok javára, akik történetesen e szűkös erőforrások elsődleges tulajdonosai.

A relatív árak kérdésén túl látni fogjuk azt is, hogy az infláció, vagyis az összes ár általános emelkedése önmagában is fontos szerepet játszhat a vagyon eloszlásának dinamikájában. Az infláció teremtett például lehetőséget a gazdag országok számára, hogy megszabadulhassanak a második világháború végén fennálló államadósságtól. A 20. században az infláció a különböző társadalmi csoportok között gyakran indított el újraelosztási folyamatokat – sokszor meglehetősen kaotikus, kevésbé irányított formában. Ezzel szemben a 18. és 19. század folyamán a virágzó vagyonalapú társadalom elválaszthatatlanul összefonódott az időszakra jellemző nagyfokú monetáris stabilitással.

### A 18. és 19. század nagyfokú monetáris stabilitása

Forgassuk egy kicsit vissza az idő kerekét. Az első, igen fontos megállapítás, hogy az infláció mint jelenség jórészt a 20. századra jellemző. A korábbi évszázadokban, egészen az első világháborúig, az infláció nulla volt, vagy ahhoz nagyon közeli. Az árak néha ugyan emelkedtek vagy éppen csökkentek, akár jelentős mértékben is néhány évre, vagy akár évtizedre is, de aztán az árak mozgása végül kiegyenlítőddött. Ez a jelenség minden olyan országra igaz volt, ahonnan adatsorokkal rendelkezünk az árak hosszú távú alakulásáról.

Közelebbről, ha az 1700 és 1820, illetve az 1820 és 1913 közötti időszak áremelkedéseinek átlagát vesszük, akkor jelentéktelen, legfeljebb évente 0,2–0,3%-os inflációt mérhetünk Franciaországban, Nagy-Britanniában, az Egyesült Államokban vagy Németországban. Időnként még enyhén negatívba hajló értékeket is találunk, mint a 19. századi Nagy-Britanniában és az Egyesült Államokban (évi átlagos –0,2%, mindkét esetben 1820 és 1913 között).

Persze voltak kivételek is e nagy monetáris stabilitás alól, de ezek mindig csak átmeneti ingadozások voltak, aztán – mintha egy kőbe vésett törvényről lett volna szó – hamar újra visszatért a normális rend. Egy különösen jellegzetes példa a francia forradalom: 1789 végétől a forradalmi kormányok kibocsátják a híres *assignatákat*, amelyek aztán valóságos forgalmi és csereeszközként működnek 1790-ben, illetve 1791-ig. Ez volt a történelem egyik első papírpénze, amelynek a működése – *assignatában* kifejezve – erős inflációt okozott 1794–95-ig. A lényeg azonban az, hogy a fém pénz visszatérésével, vagyis a *franc germinal* bevezetésével az *ancien régime*, tehát a forradalom előtti rendszer paritását állítják vissza. A III. év germinál hó 18. napján (1795. április 7.) kiadott törvény átkereszteli ugyan a régi rendszerre emlékeztető *livre tournois*-t frankra, ami ettől kezdve az ország új hivatalos pénzegysége lett, de ennek nemesfém tartalma megegyezett az



elődjével. Az 1 frankos érmének pontosan 4,5 gramm sterlingezüstöt kellett tartalmaznia (éppen úgy, mint 1726 óta a *livre tournois*-nak). Ezt megerősítette az 1796., majd az 1803. évi, az arany-ezüst bimetalizmust végleg megszilárdító törvény is.<sup>63</sup>

Végző soron az 1800–10 közötti évek folyamán a frankban kifejezett árak nagyjából megegyeztek az 1770–80-as időszak *livre tournois*-ban kifejezett áraival, így a forradalom alatt bekövetkezett változás semmilyen formában nem módosította a pénz vásárlóerejét. A 19. század elejének írói Balzackal kezdve a jövedelmek és vagyonok leírása során előszeretettel váltottak az egyik pénznemről a másikra: a korszak olvasói számára a *franc germinal* (vagy aranyfrank) és a *livre tournois* ugyanazt a pénzt jelentette. *Goriot apó* esetében például teljesen mindegy, hogy valaki ezerkétszáz livre vagy ezerkétszáz frank éves jövedelemmel rendelkezik, további magyarázatra semmi szükség nem volt.

A frank 1803-ban rögzített aranytartalma hivatalosan egészen az 1928. június 25-i pénztörvény elfogadásáig változatlan maradt. Valójában azonban a Francia Központi Bank 1914 augusztusa óta nem volt köteles aranyat vagy ezüstöt adni a bankjegyekért, így 1914 augusztusától kezdve az „aranyfrank” gyakorlatilag már „papírfrank” volt, és az is maradt egészen az 1926–28 között végrehajtott monetáris stabilizáció idejéig. Ez azonban nem változtat azon, hogy ugyanaz a nemesfémparitás maradt érvényben 1726 és 1914 között, ami nem éppen rövid idő.

Hasonló stabilitást figyelhetünk meg Nagy-Britanniában is a font sterling esetében. Az enyhe ingadozásoktól eltekintve a két ország pénze közötti átváltási ráta két évszázadon keresztül elképesztő stabilitást mutatott: a font sterling a 18. és 19. században, egészen 1914-ig 20–25 *livre tournois*-t vagy *franc germinal*-t ért.<sup>64</sup> A korszak brit regényírói számára a font sterling, a maga furcsa családjával, a shillingekkel és a guinea-kkel, sziklaszilárd volt, akárcsak francia társaik számára a *livre tournois* vagy az aranyfrank.<sup>65</sup> Ezek a pénzegységek olyan mennyiségeket mértek, amelyek az idő folyamán nem változtak, ezért aztán egyfajta véglegesség érzését kölcsönözték a pénzügyi viszonyoknak épp úgy, mint a társadalmi különbségeknek.

Hasonló helyzet jellemezte a többi országot is: az egyetlen jelentős változást az új pénznemek meghatározása vagy új pénzek létrehozása jelentette, mint például az amerikai dollár létrehozása 1775-ben, vagy az aranymárkáé 1873-ban. Ám a nemesfémparitás meghatározása után minden változatlan maradt: a 19. században és a 20. század elején mindenki pontosan tudta, hogy a font sterling nagyjából 5 dollárt, 20 márkát és 25 frankot ér. A pénzek értéke évtizedeken keresztül változatlan maradt, és senki nem gondolta, hogy ezen bármilyen okból kifolyólag változtatni kellene.

### A pénz jelentése a klasszikus regényekben

A 18. és 19. századi klasszikus regényekben a pénz mindenhol jelen van, nem pusztán valami elvont fogalomként, hanem nagyon is valóságos és konkrét nagyságrendként: a regényírók a különböző szereplők jellemzése során folyton kitérnek az illető frankban vagy fontban megadott jövedelmére és vagyonára, nem azért, hogy a számokkal untassák az olvasót, hanem azért, mert ezek a mennyiségek a közönség számára egyértelműen kijelölik az adott szereplő társadalmi helyzetét és az ezzel járó életkörülményeiket, amelyek így mindenki számára nyilvánvalóak voltak.

Ezek a pénzügyi „irányjelzők” azért is stabilak voltak, mert a növekedés viszonylag lassú maradt, így a kérdéses összegek az évtizedek során legfeljebb csekély mértékben változtak. A 18. században az egy főre jutó jövedelem növekedése nagyon alacsony volt. Nagy-Britanniában az 1800–10-es évek elején, Jane Austen regényeinek születésekor az átlagos jövedelem évi 30 font körül alakult.<sup>66</sup> Ugyanezzel a jövedelemmel találkozhattunk volna 1720-ban vagy akár 1770 körül is: meglehetősen stabil viszonyítási pontot jelentettek tehát, amelyek az írónőt egész életében elkísérték. Pontosan lehetett tudni, hogy a kényelmes és elegáns élethez, a közlekedés és az öltözködés, a táplálkozás és a szórakozás költségeinek fedezéséhez a minimálisan szükséges háztartási személyzet igénybevételét is beleértve, ennek az összegnek legalább a húsz-harmincszorosa volt szükséges – legalábbis az írónő véleménye szerint. Más szavakkal csak 500 vagy 1000 font éves jövedelem esetén érzik úgy a regény hősei, hogy nem szenvednek szükségét.

E valóság és e percepciók mögött a jövedelmek és az életszínvonal terén kialakult egyenlőtlenségek húzódnak meg. Ezek szerkezetével a továbbiakban részletesen foglalkozni fogok, csakúgy, mint az ezekből adódó vagyoni és jövedelmi különbségekkel. Egyelőre azonban az a fontos számunkra, hogy miután nem volt infláció, a növekedés üteme pedig alacsony maradt, így ezek az összegek nagyon konkrét és stabil valóságot tükröztek. Gondoljuk meg: fél évszázaddal később, az 1850-es években az átlagjövedelem még mindig csak évi 40–50 font körül alakult: ha valaki ebben a korban olvasta Jane Austen regényeit, talán kevesellte, de nagyon nem furcsállhatta az azokban szereplő összegeket, amelyek a szerző szerint a kényelmes élethez voltak szükségesek. A *belle époque*-ban, 1900 körül az éves átlagjövedelem Nagy-Britanniában 80–90 font körüli szintre emelkedett: a növekedés már jelentősnek számít, de a könyvekben szereplő 1000 fontos vagy még annál is magasabb jövedelmek – amelyekről Austen beszélt – még mindig fontos választóvonalat jelentettek a társadalom különböző csoportjai között.

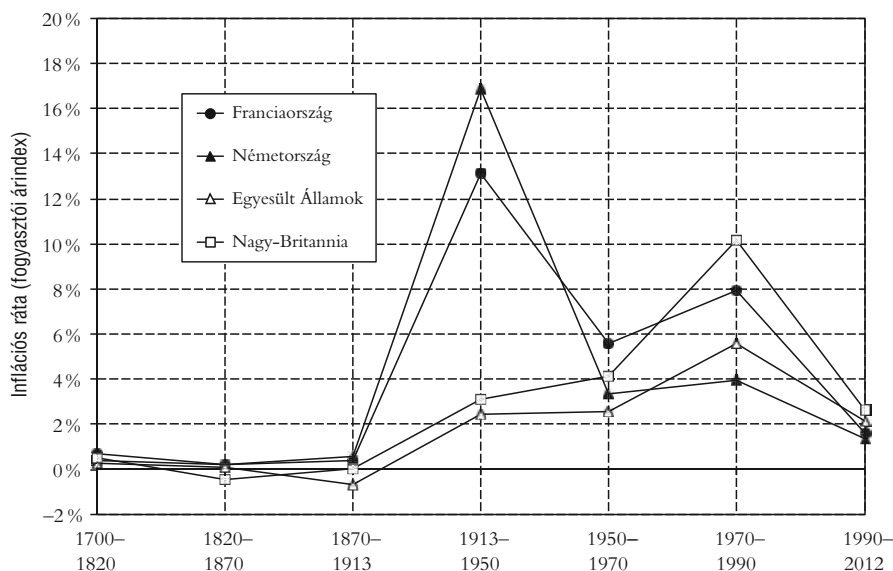
A francia regényekben található pénzösszegek ugyanilyen stabil igazodási pontként működtek. Franciaországban 1810–20 körül, a *Goriot apó* idejében az éves átlagjövedelem 400–500 frank körül mozgott. A forradalom előtt, az *ancien régime* idejében ez alig volt kevesebb, még ha *livre tournois*-ban számoltak is. Austinhoz hasonlóan Balzac is egy olyan világot ír le, ahol ennek az összegnek legalább a húsz-harmincszorosára volt szükség a kényelmes életkörülmények biztosításához: az évi 10 000 vagy 20 000 frankos jövedelemnél kevesebbel rendelkező Balzac-hősök úgy érezhették, hogy életük nyomorúságos. Ezek a nagyságrendek is csak nagyon fokozatosan változtak a 19. század folyamán, még a *belle époque* idején is: az olvasó számára a regényekben szereplő összegek még hosszú ideig ismerősnek tűnhettek.<sup>67</sup> Az író számára viszont lehetővé tették, hogy csupán néhány szóval bemutassa a környezetet, utaljon az életkörülményekre, a szereplők küzdelmeire, egyszerűen bemutasson egy egész civilizációt.

Lehetne még tovább sorolni a példák sokaságát az amerikai, német, olasz regényekből, vagy bármelyik olyan ország irodalmából, amely ebben a korszakban hasonlóképpen nagy pénzügyi stabilitást mutatott. A lényeg, hogy egészen az első világháborúig a pénznek volt egybizonyos jelentése, a regényírók pedig ki is használták ezt irodalmi céljaik érdekében.

### A pénzügyi kapaszkodók elvesztése a 20. században

Ennek a pénzügyi értelemben stabil világnak az első világháború vetett végérvényesen véget. Az addig soha nem látott kegyetlenségű és intenzitású háború finanszírozása, a katonák zsoldja, illetve az egyre drágább és hatékonyabb fegyverek kifejlesztésének és előállításának költségei súlyosan eladósították az államokat. 1914 augusztusától a fő hadviselő felek megszüntették valutájuk aranyra történő átválthatóságát. A háború után a hatalmas, felhalmozott államadósság kezelése érdekében – különböző mértékben ugyan, de – valamennyi ország beindította a bankóprést. Az 1920-as években az aranystandard visszaállítására tett kísérletek nem éltek túl az 1930-as évek válságát – Nagy-Britannia 1930-ban, az Egyesült Államok 1933-ban, Franciaország pedig 1936-ban lépett ki belőle. A háború után bevezetett dollárstandard-rendszer sem bizonyult sokkal tartósabbnak: 1946-os bevezetésétől csak 1971-ig működött, amikor a dollár aranyra történő átválthatósága is megszűnt.

1913 és 1950 között Franciaországban az infláció meghaladta az évi 13%-ot (azaz az árak százszorosukra emelkedtek), Németországban pedig a 17%-ot (azaz az árak több mint háromszázszorosukra nőttek). A két háború által



**2.6. ábra. Infláció az ipari forradalom után**

**Magyarázat:** a gazdag országokban az infláció 0 volt a 18. és 19. században; a 20. században megemelkedett, és 1990 óta 2% körül van éves szinten.

**Forrás és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

kevésbé sújtott és politikailag stabilabb Nagy-Britanniában és az Egyesült Államokban az inflációs ráta szembeötlően alacsonyabb: 1913 és 1950 között alig 3%, ami azonban még mindig az árak megháromszorozódását jelenti, miközben láttuk, hogy az előző két évszázad során az árak jóformán egyáltalán nem változtak.

Az 1914 és 1945 közötti időszakban elszenvedett sokkhatások következtében a háború előtti világ pénzügyi bizonyosságai immáron visszavonhatatlanul elsüllyedtek a múltban, az inflációs folyamat azóta jószerével soha nem maradt abba.

Jól láthatjuk ezt a 2.6. ábrán, ami az infláció 1700 és 2012 közötti alakulását mutatja időszakos bontásban négy ország vonatkozásában. Jegyezzük meg, hogy az infláció évi 2% és 6% között mozgott 1950 és 1970 között, majd ismét jelentős növekedésnek indult az 1970-es években. 1970 és 1990 között Nagy-Britanniában elérte a 10%-ot, Franciaországban pedig a 8%-ot, dacára a dezinflációs folyamatnak, amely csaknem mindenütt elindult 1980 után. Ha ezeket az inflációs jelenségeket összehasonlítjuk a megelőző évtizedek hasonló fejleményeivel, akár azt is gondolhatnánk, hogy az 1990 és 2012 közötti időszak a négy országban megfigyelt átlagosan 2%

körüli inflációval (Németországban és Franciaországban kicsit alacsonyabb, Nagy-Britanniában és az Egyesült Államokban kicsit magasabb) talán visszatérést jelent az első világháború előtti évekhez, amikor az infláció nulla körüli volt.

Ekkor azonban úgy tennénk, mintha a 2%-os infláció tulajdonképpen nulla lenne, holott távolról sem az. Ha az évi 2%-os inflációt az 1–2%-os reálnövekedéshez hozzáadjuk, az azt jelenti, hogy sok fontos mutató – vonatkozzon az a kibocsátásra, a jövedelmekre vagy a fizetésekre – évente 3–4%-kal megnő, vagyis tíz vagy húsz év múlva minden kapcsolatát elveszíti a mostaniakkal. Ki emlékszik ma már arra, hogy mekkorák voltak a fizetések az 1980-as évek végén vagy az 1990-es évek elején? Ráadásul nagyon is lehetséges, hogy az évi 2%-os infláció egy kicsit akár emelkedni is fog a következő években, főleg, ha figyelembe vesszük a 2007–08-ban beindított monetáris politikát elsősorban Nagy-Britanniában és az Egyesült Államokban. A mai monetáris rezsim nagymértékben különbözik az egy évszázaddal korábbtól. Érdekes, hogy Németország és Franciaország, amelyek a leggyakrabban alkalmazták az inflációt a 20. század folyamán, főleg 1913 és 1950 között, ma jóval tartózkodóbbak a pénzbecsület alkalmazó politikákkal szemben. Éppen ellenkezőleg, az általuk létrehozott euró-zóna szinte teljes egészében az infláció elleni fellépésre mint alapelve épül.

A későbbiekben még részletesen visszatérek arra, hogy az infláció milyen szerepet játszott a vagyon eloszlásának dinamikája terén, különösen ami a különböző időszakokban keletkezett vagyonok felhalmozódását és eloszlását illeti.

Egyelőre elégedjünk meg azzal, hogy a pénzügyi igazodási pontok elvesztése a 20. században komoly törést jelentett a korábbi évszázadokhoz képest, nem pusztán a gazdaság és politika világában, de társadalmi, kulturális és irodalmi vonatkozásban is. Nyilvánvalóan nem véletlen, hogy a pénz – legalábbis a konkrét összegek – az 1914 és 1945 közötti sokkok hatására lényegében eltűnt az irodalomból, és soha többé nem is bukkant fel újra igazán. 1914 előtt az utalások a vagyonra és a jövedelemre jóformán minden ország irodalmában általánosak voltak. Ez nem pusztán az európai és amerikai regényekre igaz, hanem a többi földrész irodalmára is. Naguib Mahfouz regényeiben, legalábbis azokban, amelyek a két világháború közötti Kairóban játszódnak, amikor az árakat még nem torzította el az infláció, a jövedelmek és a pénz gyakran bizonyultak alkalmas eszköznek a szereplők helyzetének és gondjainak bemutatására. A balzaci és austeni világhoz nagyon hasonló univerzumban találjuk magunkat: a társadalomszerkezet persze teljesen más, de ezekből a pénzügyi viszonyítási

pontokból kiindulva az író képes megfogalmazni a percepcióit, elvárásait és a társadalmi hierarchiákra vonatkozó gondolatait. Az 1970-es évek Isztambuljában játszódó Orhan Pamuk-regényekben, amikor az infláció már teljesen szétzilálta a pénz jelentését, sehol nem találkozunk pontos összegekkel. A *Hóban* Pamuk azt mondhatja hősével, aki hozzá hasonlóan író, hogy egy regényíró számára nincs kellemetlenebb dolog, mint pénzről, tavalyi árakról és jövedelmekről beszélni. Mennyire megváltozott a világ a 19. század óta!

## II. RÉSZ

# A TŐKE/JÖVEDELEM ARÁNY VÁLTOZÁSAI





### 3. A tőke metamorfózisa

Az első részben megismertettem az olvasót a jövedelem és a tőke alapvető fogalmaival, ezután pedig áttekintettem a kibocsátás és a jövedelem növekedésének fontosabb állomásait az ipari forradalom óta.

A második részben a tőkeállomány fejlődésével fogok foglalkozni úgy, hogy általánosságban megvizsgálom a nagyságát, amelyet a tőke/jövedelem arány mér, aztán az összetételét, amely a 18. század óta radikálisan megváltozott. Meg fogom továbbá vizsgálni a vagyon különböző formáit (mint például a föld, az épületek, a gépek, a vállalatok, a részvények, a kötvények, a szabadalmak, az állatállomány, az arany vagy a természeti erőforrások), illetve ezek hosszú távú, historikus fejlődését kezdve Nagy-Britannia és Franciaország példájával, ugyanis e két országgal kapcsolatban rendelkezünk a legtöbb információval. Ám mindenekelőtt szeretnék egy rövid irodalmi kitérőt tenni, hiszen e két ország irodalma révén szemléletes betekintést kaphatunk a vagyoni kérdésekbe.

#### **A tőke természete: az irodalomtól a valóságig**

A 19. század elején, amikor Balzac vagy Jane Austen regényeiket írták, a tőke természete aránylag világos volt minden olvasó számára. A vagyon célja természetesen a jövedelemszerzés, azaz bizonyos vagyontárgyak – többnyire földbirtok vagy államkötvény – birtokosai kiszámítható módon és rendszeresen járadékot kaptak vagyontárgyaik után. Goriot apónak államkötvényei voltak, a kis Rastignac birtok mezőgazdasági földekből állt. Az *Értelem és érzelem*ben John Dashwood megörökli a hatalmas Norland birtokot, amelyből az időt nem vesztegetve kitérja féltestvéreit, Elinort és Marianne-t, akiknek így meg kell elégedniük annak a kis tőkének a kama-taival, amelyet édesapjuk hagyott rájuk államkötvények formájában. A 19. századi klasszikus regényben a vagyon mindenhol jelen van. Nagyságától

és tulajdonosától függetlenül a vagyon leggyakrabban két formát ölt: föld vagy államkötvény.

A 21. századból nézve a vagyon ezen megjelenési formái kissé régmódinak tűnhetnek, és könnyen azt gondolhatja az ember, hogy egy távoli, rég letűnt kor valóságához tartoznak. Azt vélhetnénk, hogy ez a világ már minden kapcsolatot elvesztett a modern kor gazdasági és társadalmi valóságával, amelyben a tőke a közfelfogás szerint sokkal „dinamikusabb” természetű. A 19. századi regények hősei sokszor a szelvényvagdosó járadékos ideáltípusaként jelennek meg, akire a modern demokratikus és meritokratikus társadalom gyanakodva tekint. Pedig mi sem természetesebb annál, hogy valaki arra használja a tőkét, hogy abból biztos és rendszeres jövedelmet húzzon: ez egyébként a közgazdászok által leírt „tökéletes” tőkepiac célja is. Ezért tévedés lenne, ha azt gondolnánk, hogy a 19. századi tőke vizsgálata semmilyen tanulságot nem hordoz a mai kor számára.

Ha alaposabban összevetjük ezt a korszakot a 21. század világával, a különbségek sokkal kevésbé lesznek egyértelműek, mint első pillantásra gondolnánk. Először is, a tőke fent említett két formája, a föld és az államkötvény nagyon különböző problémákat vet fel, és egyáltalán nem kellene olyan könnyedén egy kalap alá venni őket, mint ahogy azt a 19. századi regényírók tették az elbeszélés gördülékenysége érdekében. Az államkötvény valójában az ország egyik felének (akik a kamatot kapják) a követelése az ország másik felével szemben (akik az adót fizetik): valójában nem is része tehát a nemzeti vagyonnak, csupán a magánvagyonhoz számíthatjuk. Az államadósság összetett kérdése és az ehhez kapcsolódó vagyon természete legalább annyira fontos a mai világban, mint az 1800-as években volt, a múlt vizsgálata tehát sok mindent elárulhat napjaink e nagyon fontos problémájáról. Bár a 21. század eleji államadósságok messze vannak a 19. század csillagászati méretű adósságaitól, legalábbis Nagy-Britannia esetében, Franciaország és számos más ország azonban már elérte, vagy legalábbis megközelítette ezt a történelmi rekordot, ami minden valószínűség szerint nem kisebb zűrzavart okoz a mai világban, mint a napóleoni időkben. A pénzügyi közvetítés folyamata (melynek folyamán az emberek bankban helyezik el a pénzüket, amelyet aztán a bank máshol fektet be) olyannyira bonyolult lett, hogy szinte alig lehet követni, hogy ki tulajdonol mit. El vagyunk adósodva, persze – a média egy pillanatra sem hagyja, hogy erről megfeledkezzünk –, de pontosan kinek is tartozunk valójában? A 19. században a szelvényvagdosókat, akik az államadósságból éltek, könnyen be lehetett azonosítani: vajon ugyanez a helyzet ma is? Ezt a rejtvényt meg kell fejteni, és a múlt segíthet ebben.

Van azonban egy talán még nagyobb probléma: a tőke számos más formája is, némelyik egészen „dinamikus”, fontos szerepet játszott nem csupán a klasszikus regényekben, de a kor társadalmában is. A karrierjét egyszerű tésztagyári munkásként kezdő Goriot apó tésztagyárosként és gabonakereskedőként szerez vagyont. A forradalom és a napóleoni háborúk alatt rendkívül jó szimattal kutatja fel a legjobb lisztet, jó érzékkel tökéletesíti a tésztagyártás technológiáját, szervezi meg az értékesítési hálózatot és a raktározást úgy, hogy a megfelelő termék a megfelelő időben a megfelelő helyen legyen. Csak miután vállalkozóként vagyonna tett szert, adja el üzleti részesedését – akárcsak egy 21. századi start-up alapító, aki lehívva a részvényopciókat bezsebeli az árfolyamnyereséget –, és aztán az ebből származó összes bevételt biztosabb befektetésekre investálja – jelen esetben örökjáradékos államkötvényekbe. Ez a tőke teszi lehetővé, hogy a lányait kiházasítsa és biztosítsa helyüket a legjobb párizsi körökben. 1821-ben halálos ágyán, lányai, Delphine és Anastasie által elhagyatva még zsíros odesszai tésztaüzletekről álmodozik.

César Birotteau, Balzac egy másik hőse, az illatszerkészítésben tesz szert vagyonna. Ahogy Balzac elmeséli nekünk, a Birotteau által zseniálisan kiötlött szépségtermékek – a Szultána-kenőcs, a Kármin-arcvíz és egyebek – a császárság vége felé és a restauráció alatt nagy népszerűségnek örvendtek Franciaországban. Ám ez neki nem elég: amikor visszavonul, meg akarja háromszorozni vagyont; merész ingatlanspekulációkba kezd a Madeleine-templom környékén, amely az 1820-as években indult gyors fejlődésnek. Nem hallgat felesége bölcs tanácsára, aki szerint a Chinon melletti földekbe és államkötvényekbe kellene fektetni. César vagyona végül elúszik.

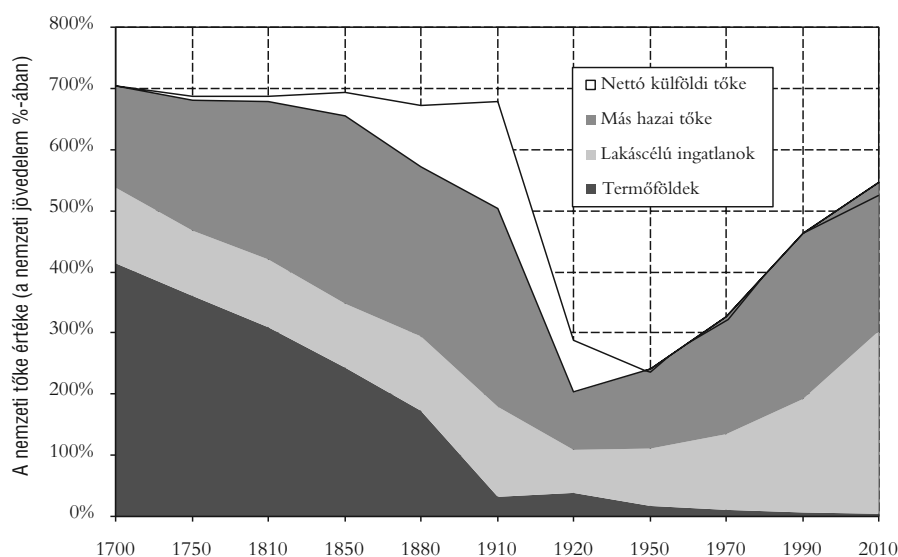
Jane Austen hősei – szemben Balzac figuráival – inkább vidékiek, mind nagy földtulajdonosok, de az csak a látszat, hogy bölcsőbbek lennének, mint a francia író szereplői. *A mansfieldi kastély*ban Fanny nagybátyja, sir Thomas több mint egy évre kénytelen az Antillákra utazni idősebb fiával, hogy rendbe szedje az üzleteit és a befektetéseit. Visszatér Mansfieldbe, de hamarosan ismét hosszú hónapokat kell a szigeteken töltenie: az 1800-as évek elején egyáltalán nem lehetett könnyű az ültetvényeket több ezer kilométeres távolságból igazgatni. Az ilyen vagyonok kezelése távolról sem volt olyan egyszerű, mint a bérbe adott föld utáni járadék vagy az államkötvények kamatának beszedése.

Akkor tehát melyiket válasszuk inkább: a nyugodt tőkét vagy a kockázatos befektetéseket? Helyes következtetés-e, hogy valójában semmi sem változott az 1800-as évek óta? Valójában hogyan változott a tőke szerkezete a 18. század óta? Goriot apó tésztaiból 2010-re talán Steve Jobs táblagépe lett, az 1800-as évek antillai befektetéseiből pedig kínai vagy dél-afrikai

beruházások – de vajon változott-e a tőke alapvető szerkezete? A tőke soha nem nyugodt: mindig keresi a kockázatot és mindig vállalkozó szellemű, legalábbis az elején. Ám ahogy elkezd viszonylag magas szinten felhalmozódni, járadékká alakítja át magát – ez a hivatása, mondhatnánk, a szükségszerű végzete. De akkor honnan van az a bizonytalan érzésünk, hogy a modern társadalom egyenlőtlenségei nagyon különböznek a Balzac és Jane Austen korát jellemzőktől: csak a valóságtól elrugaszkodott képzelgésről van szó, vagy valóban képesek vagyunk beazonosítani olyan objektív tényezőket, amelyek igazolják sok ember vélekedését, miszerint a modern tőke „dinamikusabb” és kevésbé „járadékvadász”.

### A tőke metamorfózisa Nagy-Britanniában és Franciaországban

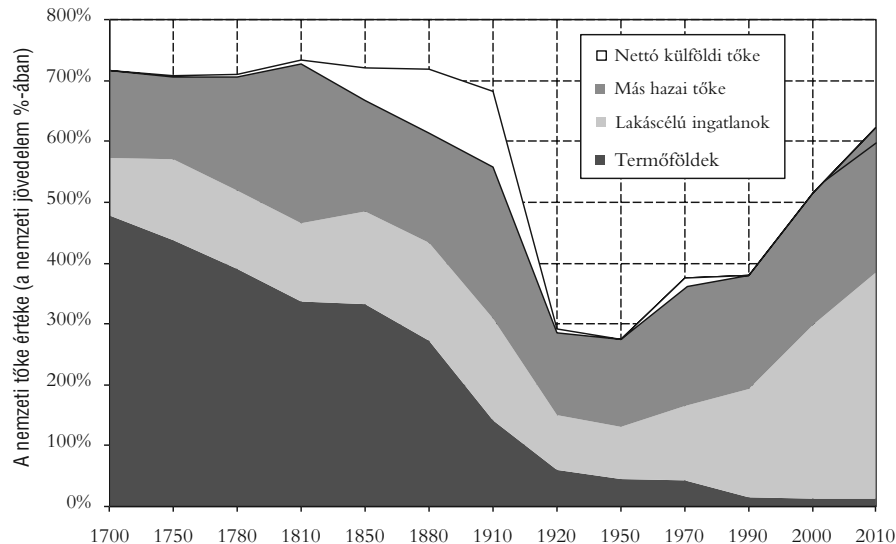
Azzal kezdem, hogy megvizsgálom a tőke szerkezetének a 18. század óta végbement átalakulásait Nagy-Britanniában és Franciaországban. Ez az a két ország, amelyről bőséges történeti források révén a legteljesebb és leginkább homogén becslések állnak rendelkezésre egy viszonylag hosszú időszakra vonatkozóan. A legfontosabb eredményeket a 3.1. és 3.2. ábrán



3.1. ábra. A tőke Nagy-Britanniában, 1700–2010

**Magyarázat:** a nemzeti tőke 1700-ban Nagy-Britanniában kb. hét év nemzeti jövedelmének felelt meg (amiből a termőföldek négy évet tesznek ki).

**Forrás és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)



**3.2. ábra. A tőke Franciaországban, 1700–2010**

**Magyarázat:** a nemzeti tőke 1910-ben Franciaországban hét év nemzeti jövedelmével volt egyenlő (amiből egy évnyi a külföldön befektetett).

**Forrás és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

tüntettem fel, amelyek a kapitalizmus három évszázadának alapvető aspektusait kísérik meg összefoglalni. Két következtetés egészen világosan szembeötlik.

Először is megfigyelhetjük, hogy a tőke/jövedelem arány a két országban hasonló utat járt be: a 18. és 19. században viszonylagos stabilitást mutatott, aztán a 20. században elszenvedett hatalmas sokk után a 21. század elejére ismét a 20. századi háborúkat megelőző időszakhoz hasonló szintre érkezett vissza. Mind Nagy-Britanniában, mind pedig Franciaországban a 18. és a 19. században, egészen 1914-ig a nemzeti tőke összesen hat-hét évnnyi nemzeti jövedelemnek felelt meg. Ekkor az első világháború után a tőke/jövedelem arány brutálisan összeomlott, és a zuhanás a két háború közötti válságok és a második világháború következtében tovább folytatódott olyannyira, hogy az 1950-es évekre a nemzeti tőke mindössze két-három évnnyi nemzeti jövedelem szintjére csökkent. Ezt követően a tőke/jövedelem arány növekedésnek indult, ami azóta is töretlenül tart. A két országban a nemzeti tőke összértéke a 2010-es évek elején öt-hat éves nemzeti jövedelemmel volt egyenlő – Franciaországban enyhén meghaladta a hat évet, miközben 1980-ban a négy évnnyi, 1950-ben pedig még

a két évnvi szintet sem érte el. Természetesen a mérés tökéletességével kapcsolatban felmerülhetnek kifogások, ám a változás tendenciájához nem férhet kétség.

A mögöttünk hagyott évszázadot tehát egy látványos, U alakú görbe jellemzi. A tőke/jövedelem arány nagyjából az 1914 és 1945 közötti időszakban harmadára csökkent, majd 1945 és 2012 között a duplájára növekedett.

Ezek nagyon nagy kilengésű változások, amelyek csak a 20. században lezajlott erőszakos katonai, politikai és gazdasági konfliktusokkal vethetők egybe. A tőke, a magántulajdon és a vagyon globális eloszlása központi szerepet játszott ezekben a konfliktusokban. A 18. és 19. század ehhez képest elképesztően békésnek tűnik.

A tőke/jövedelem arány végül a 2010-es évek elejére gyakorlatilag visszatért az első világháború előtti szintre, talán meg is haladta, ha a tőkeátlománnyt a háztartások szabadon elkölthető jövedelmével osztjuk el, nem pedig a nemzeti jövedelemmel (ez utóbbi amúgy is meglehetősen vitatható módszertani választás, amint arról a későbbiekben szó lesz). Mindenesetre a mérés tökéletlenségével és bizonytalanságával együtt sem fér kétség ahhoz, hogy 1990 és 2000 között – egy 1950-ben elindult folyamat eredményeként – Nagy-Britanniában és Franciaországban a vagyon a *belle époque* óta nem látott szintre érkezett vissza. A tőke a 20. század derekára nagyrészt megsemmisült: ám alig fél évszázaddal később, a 21. század elejére, úgy tűnik, mintha visszatért volna a 18. és 19. században megfigyelt szintekre. A tőke virágzásnak indult. Azt mondhatjuk tehát, hogy a 20. század háborúi törölték el a múltat és keltették azt az illúziót, hogy a kapitalizmus gyökeresen átalakult.

Akármilyen jelentős is volt azonban a tőke/jövedelem arány globális evolúciója, nem szabad elfeledkeznünk a tőke összetételében 1700 óta bekövetkezett mélyreható átalakulásról sem. Ez a 3.1.–3.2. ábra tanulmányozásából levonható második fontos tanulság: a tőke összetétele a 18. században drasztikusan más volt, mint napjainkban. A globális folyamatok megint csak nagyfokú hasonlóságot mutatnak a brit és a francia tendenciákkal. Röviden úgy fogalmazhatunk, hogy nagyon hosszú távon a termőföldeket az épületek, a vállalkozói tőke, a vállalatokba, illetve az állami szervezetekbe fektetett pénzügyi tőke váltotta fel. Eközben azonban a tőke nagysága a nemzeti jövedelemben kifejezve szinte alig változott.

A pontosság kedvéért idézzük fel, hogy a nemzeti tőke – amelynek fejlődését a 3.1.–3.2. ábrán mutattuk be – a magántőke és a közösségi tőke összessége. Az államadósság, ami az állam számára tartozás, a magánszektornak pedig követelés (feltéve, hogy az illető ország maga birtokolja a teljes államadósságát), így kinullázódik. Mint már az 1. fejezetben említett-

tem, az így meghatározott nemzeti tőke hazai tőkére és nettó külföldi tőkére bontható. A hazai tőke az adott ország területén található tőkeállományt (például ingatlan, vállalatok) jelenti. A nettó külföldi tőke – vagy nettó külföldi eszközök – az adott országnak a világ többi részéhez viszonyított vagyoni helyzetét méri, vagyis az ország lakosai által más országokban birtokolt eszközök és a külföld által az adott országban birtokolt eszközök különbségét (beleértve az államkötvényeket is).

A hazai tőke három kategóriára osztható: termőföldekre, lakáscélú ingatlanokra (lakóházakra és –épületekre a hozzájuk tartozó telek értékét is beleértve) és egyéb hazai tőkére, ahova elsősorban a vállalatok és az állami szervezetek által használt tőke tartozik (gazdasági célú épületek a hozzájuk tartozó telekkel együtt, felszerelések, gépek, számítógépek, szabadalmak stb.), amelyeket a többi eszközhöz hasonlóan a piaci értékükön kell számításba venni; például egy részvénytársaság értékét a részvényeinek piaci árfolyamán. A nemzeti tőke tehát a következőképpen írható le, ahogy azt már a 3.1.–3.2. ábrán is láttuk:

$$\text{nemzeti tőke} = \text{termőföldek} + \text{lakások} + \text{egyéb hazai tőke} + \text{nettó külföldi tőke}.$$

Láthatjuk, hogy a termőföldek összértéke a 18. század elején négy-öt évnyi nemzeti jövedelemmel volt egyenlő, azaz a nemzeti tőke kétharmadát tette ki. Három évszázaddal később a termőföldek a nemzeti jövedelemnek kevesebb, mint 10%-át és a teljes vagyonnak mindössze 2%-át jelentik Franciaországban és Nagy-Britanniában egyaránt. Ez a látványos változás nem is olyan meglepő: a 18. században a mezőgazdaság a gazdasági tevékenység és a foglalkoztatás háromnegyedét tette ki, míg ma csupán néhány százalékát. Természetes, hogy a mezőgazdasági földek értékének részaránya is ezzel megegyező irányban változott.

A termőföldek értékének rohamos csökkenésével szemben – a nemzeti jövedelem és a nemzeti tőke arányában – egyfelől a lakáscélú ingatlanok értékének növekedése áll, ami a 18. században alig egy évnyi, ma három évnyi nemzeti jövedelemnek felel meg, másfelől pedig más hazai tőkeelemek értékének növekedése, ami hasonló mértékű volt (egy kicsit kisebb: a 18. században másfél évnyi nemzeti jövedelem, ma egy kicsit kevesebb, mint három évnyi).<sup>1</sup> Ez a nagyon hosszú távú szerkezeti átalakulás egyrészt a lakóingatlanok nagyságának, minőségének és értékének emelkedésével magyarázható, ami a gazdasági-ipari fejlődés természetes kísérőjelensége,<sup>2</sup> illetve a vállalatok és az állami szervezetek által gazdasági célokra használt épületek, infrastruktúra, gépek, raktárak, irodák, eszközök, illetve egyéb tárgyi és immateriális javak értékének növekedésével, ami az ipari forradalom

óta eltelt idő alatt rendkívül jelentős volt.<sup>3</sup> A tőke természete megváltozott – a föld átadta helyét az ingatlannak, az ipari és a pénztőkének –, ám jelentőségéből semmit sem veszített.

### A külföldi tőke tündöklése és bukása

És mi a helyzet a külföldi tőkével? Az elmúlt három évszázadban a világ két legnagyobb gyarmatbirodalmának meglehetősen viharos történelme által formálva a külföldi tőke „pályafutása” mind Nagy-Britanniában, mind Franciaországban ugyancsak jellegzetes volt. A két ország által más országokban birtokolt nettó eszközök folyamatosan nőttek a 18. és 19. században. Az első világháború előtt ezek a vagyonok rendkívül magas szintet értek el, majd 1914 és 1945 között a szó szoros értelmében összeomlottak, hogy aztán egy viszonylag alacsony szinten stabilizálódjanak, amint azt a 3.1.–3.2. ábra szemlélteti.

Ahogy azt Jane Austen regényében Sir Thomas antillai befektetései jól mutatják, a külföldön szerzett vagyonok 1750 és 1800 között indulnak növekedésnek. A mértékük azonban még viszonylag szerény volt: 1812-ben, amikor a regény íródott, a külföldi vagyonállomány a más forrásokból is rendelkezésre álló adatok szerint Nagy-Britannia nemzeti jövedelmének alig 10%-át érte el, vagyis a termőföldek értékének pusztán egyharmincad részét tette ki (ez utóbbi három év nemzeti jövedelmével egyenértékű). Nem meglepő ezért, hogy Jane Austen hősei elsősorban a mezőgazdasági birtokaik után húzott járadékokból éltek.

A 19. századra viszont a brit állampolgárok jelentős vagyonokat halmoztak fel más országokban, amelyek összességükben a történelemben sem addig, sem azóta nem látott méreteket öltöttek. Az első világháború előtt Nagy-Britannia a világ legnagyobb gyarmatbirodalma, külföldi vagyona nagyjából két év nemzeti jövedelmével egyenértékű, ami a királyság termőföldjei összértéke hatszorosának felel meg (ami ekkor már mindössze a nemzeti jövedelem 30%-át teszi ki<sup>4</sup>). Láthatjuk, hogy *A mansfieldi kastély* óta a vagyon szerkezete teljesen átalakult – és csak remélni tudjuk, hogy Jane Austen hősei és leszármazottaik még időben Sir Thomas nyomdokaiba léptek, és a földjeik bérbeadásából származó jövedelmük egy részét külföldön fektették be. A *belle époque*-ban a külföldön befektetett tőke átlagosan évi 5%-ot hozott profit, osztalék, kamat vagy bérleti díj formájában, így a brit nemzeti jövedelem minden évben 10%-kal meghaladta a nemzeti összterméket. Ez pedig egy meglehetősen jelentős társadalmi csoport számára teremtett megélhetést.



A világ második gyarmati hatalmának, Franciaországnak a helyzete csak egy kicsivel kevésbé volt irigylésre méltó: egy éves nemzeti jövedelmét meghaladó vagyont halmozott fel más országokban, 1900 és 1910 között nemzeti jövedelme minden évben nagyjából 5%-kal meghaladta a hazai összterméket. A világ többi országából az ottani befektetések után osztalék, kamat, jogdíj, bérleti díj és egyéb tőkejövedelem formájában kapott összeg Franciaország északi és keleti területei ipari termelésének egészével volt egyenlő.<sup>5</sup>

Ne feledjük, hogy e nagyon jelentős méretű külföldi nettó vagyon tette lehetővé, hogy Nagy-Britannia és Franciaország kereskedelmi mérlege a 19. század végén és a 20. század elején tartósan deficitese legyen. 1880 és 1914 között ez a két ország a saját exportját bőven meghaladó mértékben importált árukat és szolgáltatásokat a világ többi részéből (kereskedelmi deficitjük ebben az időszakban átlagosan a nemzeti jövedelem 1–2%-át tette ki). Ez azonban nem okozott gondot, mert a külföldi befektetéseikből származó jövedelem meghaladta nemzeti jövedelmük 5%-át. Fizetési mérlegük így jelentős többletet mutatott, ezért évről évre növelhették külföldi befektetéseik állományát.<sup>6</sup> Másképp fogalmazva: a világ többi országa azért dolgozott, hogy a gyarmati nagyhatalmak többet fogyaszthassanak, miközben az előbbieket egyre inkább eladósodtak az utóbbiakkal szemben. Ez így sokkolóan hangzik, de fel kell ismernünk, hogy a külföldi követelések felhalmozásának célja a kereskedelmi többleten vagy a gyarmati ki-sajátítások révén éppen az volt, hogy e két ország később képes legyen tartósan együtt élni a kereskedelmi deficittel. Annak ugyanis semmi értelme, hogy egy országnak örökké kereskedelmi mérlegtöbblete legyen. A dolgok birtoklásának éppen az a célja, hogy egy idő után fogyaszthassunk, sőt vagyunkat tovább gyarapíthassuk anélkül, hogy dolgoznunk kellene, vagy legalábbis többet lehessen fogyasztani és felhalmozni, mint amennyit a munkánkkal megtermelünk. Ugyanez volt a helyzet nemzetközi szinten a gyarmati korban is.

A két világháború által okozott kumulatív sokk, az 1930-as évek elején elindult nagy gazdasági világválság és a gyarmatbirodalmak felbomlása azzal a következménnyel járt, hogy ez a külföldön felhalmozott hatalmas befektetésállomány semmivé foszlott. Az 1950-es években más országokkal szemben Franciaország és Nagy-Britannia egyaránt nullához közeli nettó vagyoni pozícióban találta magát, ami azt jelenti, hogy a külföldön birtokolt eszközeik éppen elegendők voltak ahhoz, hogy a más országok által a két volt gyarmati nagyhatalom területén birtokolt vagyont ellensúlyozzák. Nagy általánosságban azt mondhatjuk, hogy ez a helyzet a következő fél évszázad alatt nem sokat változott.

A Franciaország és Nagy-Britannia által az 1950-es évektől a 2010-es évek elejéig birtokolt nettó külföldi eszközök állománya időnként enyhén pozitívba, időnként enyhén negatívba hajlott, de mindig nulla közelében maradt, legalábbis a korábbi szintekkel összevetve.<sup>7</sup>

Összefoglalva: a nemzeti tőke kétféle, a 18. századi és 21. század elején fennállt szerkezetét összehasonlítva azt mondhatjuk, hogy a nettó külföldi eszközök szerepe mindkét időszakban elhanyagolható, és a valódi, hosszú távú szerkezeti átalakulást az jelenti, hogy a termőföldek helyét fokozatosan az ingatlan- és vállalkozói tőke vette át, miközben a tőke nemzeti jövedelemhez viszonyított összértéke nagyjából változatlan maradt.

### **Jövedelem és vagyon: néhány nagyságrend**

Ezen átalakulások összegzéséhez a mai világot érdemes hivatkozási alapul venni. Jelenleg az egy főre jutó nemzeti jövedelem Franciaországban és Nagy-Britanniában egyaránt évi 30 000 euró között alakul, a nemzeti tőke pedig mindkét esetben nagyjából hat évnyi nemzeti jövedelemnek felel meg, vagyis egy főre kb. 180 000 euró jut. A termőföldek értéke mindkét esetben elhanyagolható (legfeljebb néhány ezer euró egy főre), a nemzeti jövedelem pedig két többé-kevésbé egyenlő részre oszlik: átlagosan egy főre 90 000 eurónyi lakáscélú ingatlan (amit az illető vagy bérbe ad, vagy saját maga lakja), és kb. 90 000 eurónyi egyéb hazai tőke (alapvetően vállalatokba fektetett pénzügyi tőke) jut.

Egy gondolat kísérletként tegyük fel, hogy három évszázadot visszautazunk az időben, és bár alkalmazzuk az 1700-as években fennálló tőkeszerkezetet, de a mértékek tekintetében a mai átlagos összegekkel dolgozunk – vagyis 30 000 eurót tesz ki az éves átlagos egy főre jutó jövedelem, 180 000 eurót pedig az egy főre jutó tőke. Az akkori viszonyok között tehát átlagos franciánk vagy angolunk nagyjából 120 000 eurónyi termőfölddel, 30 000 eurónyi lakáscélú ingatlannal és 30 000 eurónyi egyéb hazai tőkével rendelkezik.<sup>8</sup> Nyilvánvalóan lesznek olyan franciák vagy britek, például Jane Austen hősei, a Norland-birtok tulajdonosa, John Darshwood, vagy a Pemberley-é, Charles Darcy, akik több száz hektár földet tudhatnak magukénak, ami több tíz- vagy több százmillió eurónyi vagyont jelent mostani árakon, miközben sokaknak semmijük sincs. Mégis ezekkel az átlagokkal egy kicsit láthatóbbá válik, hogy milyen alapvető változásokon ment át a nemzeti tőke szerkezete a 18. század óta, jóllehet az éves nemzeti jövedelemben kifejezve változatlan maradt.

Képzeljük most el ugyanezt a britet vagy franciát a *belle époque* idején, tehát 1900 körül. Éves jövedelme továbbra is átlagosan 30 000 euró, vagyona pedig 180 000 euró. Nagy-Britanniában a termőföldeknek ekkor már nincs igazi jelentőségük: egy britre kevesebb mint 10 000 eurónyi termőföld jut, viszont a lakáscélú ingatlanokra 50 000 euró, az egyéb hazai tőkére 60 000 euró, a külföldi befektetésekre pedig ugyancsak 60 000 euró. Franciaországban az arányok nagyjából hasonlóak voltak, azzal a különbséggel, hogy a termőföldek még mindig 30 000 és 40 000 euró közötti összeget tettek volna ki lakosonként, ami nagyjából a külföldi befektetések nagyságával lett volna egyenlő.<sup>9</sup> A külföldi vagyon mindkét országban jelentős méreteket öltött. Magától értetődő, hogy nem mindenki rendelkezett a Szuеzi-csatorna részvényeivel vagy oroszországi kötvényekkel. Ám ha átlagot veszünk, amely mögött rengeteg olyan embert kell elképzelnünk, akinek semmilyen külföldi vagyona nem volt, miközben egy kisebb cégnek jelentős volt a portfóliója, képet alkothatunk azokról az óriási felhalmozott vagyonokról, amelyekkel e két ország állampolgárai más országokban rendelkeztek.

### Közösségi vagyon, magánvagyon

Mielőtt részletesebben megvizsgálánk azon sokkok természetét, amelyeket a tőke a 20. században elszenvedett, illetve azt, hogy a második világháború óta milyen okok vezettek újbóli megerősödéséhez, célszerű bevezetni az elemzésbe az államadósságot, és általánosabban véve az össznemzeti vagyon felosztását közösségi tulajdonban lévő és magánkézben lévő elemekre. A 21. század elején, amikor a gazdag országok nagy összegben halmoznak fel adósságokat, hajlamosak vagyunk elfeledkezni arról, hogy az állami szektor mérlege aktívákat és passzívákat egyaránt tartalmaz.

Definíció szerint a közösségi tulajdonban lévő és a magánkézben lévő tőke közötti megosztás semmit sem változtat a nemzeti tőke végösszegén, sem pedig az összetételén, amelynek történeti változásait éppen az imént tekintettem át. Ugyanakkor a tulajdonjogok felosztása az állam és a magánszektor között fontos politikai, gazdasági és társadalmi kérdéseket vet fel.

Azzal kezdem tehát, hogy felidézem az 1. fejezetben bevezetett meghatározásokat. A nemzeti tőke vagy nemzeti vagyon a közösségi tulajdonban és a magántulajdonban lévő tőke együttes összege. A közösségi tulajdonban lévő tőke az állami aktívák és passzívák, azaz az eszközök és források közötti különbséget adja, a magántőke pedig értelemszerűen a magánszemélyek

követeléseinek és tartozásainak egyenlege. Mind a közösségi, mind a magánszektorban a tőke mindig nettó vagyonként értendő, vagyis a birtokolt aktívák piaci értékének és a tartozások, vagyis a passzívák értékének különbségével egyenlő.

A közösségi aktívák konkrétan két formában jelennek meg. Lehetnek nem pénzügyi eszközök (alapvetően ingatlanok, amelyeket a közigazgatásban és a közszolgáltatások terén, főképpen az oktatásban és az egészségügyben használnak: általános, közép- és felsőfokú iskolák, kórházak stb.) vagy pénzügyi eszközök. Az államnak lehetnek többségi vagy kisebbségi részesedései vállalatokban, amelyek működhetnek akár bel-, akár külföldön (például állami befektetési alapok – *sovereign wealth funds* – keretében, néhány éve így nevezik azokat a vagyonalapokat, amelyek az egyes államok birtokában lévő jelentős összegű külföldi pénzügyi portfóliókat kezelik).

A gyakorlatban a nem pénzügyi és pénzügyi aktívák közötti határ elmosódhat. Például amióta a francia állam a francia telefontársaságot, majd a postát részvénytársasággá alakította át, a vállalatok által használt irodaépületeket pénzügyi eszközökként tartják nyilván, jóllehet korábban az állam vagyonszámbéírásában ezek nem pénzügyi aktívaként szerepeltek.

A 2010-es évek elején a közösségi vagyon (tehát a pénzügyi és nem pénzügyi eszközök összessége) nagyjából Nagy-Britannia egy éves jövedelmének felelt meg, illetve Franciaország esetében kicsivel kevesebb, mint másfélszerese. Ha figyelembe vesszük, hogy az államadósság mindkét országban nagyjából az éves nemzeti jövedelemnek megfelelő összeget tesz ki, akkor azt mondhatjuk, hogy a nettó közösségi vagyon vagy az állami tulajdonban lévő tőke mindkét országban a nullához közelít. A statisztikai hivatalok és a két ország központi bankja által készített legfrissebb hivatalos becslések szerint a nettó közösségi tőke Nagy-Britanniában majdnem fölösleges, Franciaországban pedig alig éri el a francia éves nemzeti jövedelem 30%-át (vagyis a teljes nemzeti tőkeállomány huszadrésze, lásd a 3.1. táblázatot).<sup>10</sup>

Másképpen fogalmazva: ha a két ország kormányai úgy döntenének, hogy az adósságok azonnali visszafizetése érdekében kiárusítják az állam tulajdonában lévő aktívákat, akkor Nagy-Britanniának egy lyukas garasa sem maradna, Franciaországnak pedig nagyon csekély vagyonszáma lenne.

Ismét szeretném azonban hangsúlyozni, hogy e becslések pontossága nem szabad hogy félrevezessen bennünket. Az országok megtesznek minden tőlük telhetőt, hogy pontosan alkalmazzák az ENSZ és más nemzetközi szervezetek által kidolgozott egységes elveket és módszereket, de az államháztartási számlák nemzeti rendszere nem egzakt tudomány, és soha

**3.1. táblázat.** Közösségi és magánvagyon Franciaországban 2012-ben

	A tőke értéke a nemzeti jövedelem %-ában		A tőke értéke a nemzeti tőke %-ában	
Nemzeti tőke (közösségi tőke + magántőke)	605%		100%	
Közösségi tulajdonban lévő tőke (nettó közvagyon: az állam és egyéb közintézmények által birtokolt aktívák és az adósságok különbsége)	31%		5%	
	Eszközök	Adósságok	Eszközök	Adósságok
	145%	114%	24%	19%
Magánvagyon (nettó magánvagyon: magánszemélyek/háztartások által birtokolt aktívák és az adósságok különbsége)	574%		95%	
	Eszközök	Adósságok	Eszközök	Adósságok
	646%	72%	107%	12%

**Magyarázat:** 2012-ben Franciaországban a nemzeti tőke a nemzeti jövedelem 605%-át tette ki (vagyis 6,05 év nemzeti jövedelmével volt egyenlő), amiből 31% a közösségi tulajdonban lévő tőke (az egész 5%-a) és 574% a magántőke (az egész 95%-a).

**Forrás:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

nem is volt az. Viszont az államadósságra vagy a széles értelemben vett állami vagyponra vonatkozó becslések pontossága a következtetések érvényessége szempontjából nem játszik lényeges szerepet.

Emlékeztetőül: a nemzeti jövedelem nem más, mint a bruttó hazai összterméknek (GDP) a tőke értékcsökkenésével csökkentett és a külföldről kapott nettó jövedelmekkel növelt összege; összességében a nemzeti jövedelem 2012-ben kb. Franciaország GDP-je 90%-ának felel meg; lásd az 1. fejezetet és az online módszertani függelékét.

Ezzel szemben a középületek (iskolák, kórházak) vagy a közlekedési infrastruktúra (vasút- és úthálózat) piaci értékét nagyon nehéz pontosan megbecsülni, hiszen ezeket ritkán bocsátják eladásra. A kalkulációban a közelmúlt hasonló eladásai során alkalmazott árakra lehet támaszkodni, ám ezek az adatok nem mindig megbízhatók, hiszen a piaci árak sokszor gyorsan és szélsőségesen változnak. Ezek a becslések inkább csak hozzávetőleges nagyságrendjüket tekintve hordoznak információt, nem kezelhetők matematikai bizonyossággként.

Mindenesetre vitathatatlan, hogy a közösségi tulajdonban lévő vagyon szintje jelenleg mindkét országban rendkívül alacsony – főképpen a magánkézben lévő vagyonhoz képest. Az, hogy a nettó közösségi vagyon 1%, mint Nagy-Britannia esetében vagy 5%, mint Franciaország esetében, vagy akár 10%, ha azt gondoljuk, hogy a közösségi vagyon a fenti okoknál fogva

súlyosan alulértékelt –, ez a mi szempontunkból tulajdonképpen érdektelen kérdés. Bármilyen pontatlanok is legyenek a mérések, a lényeg, hogy a magánkézben lévő vagyon összege a 2010-es évek elején majdnem a nemzeti vagyon egészét jelenti a két országban: Nagy-Britanniában 99%-át, Franciaországban pedig 95%-át teszi ki a legutóbbi becslések szerint, tehát biztos, hogy mindkét esetben jócskán meghaladja a 90%-át.

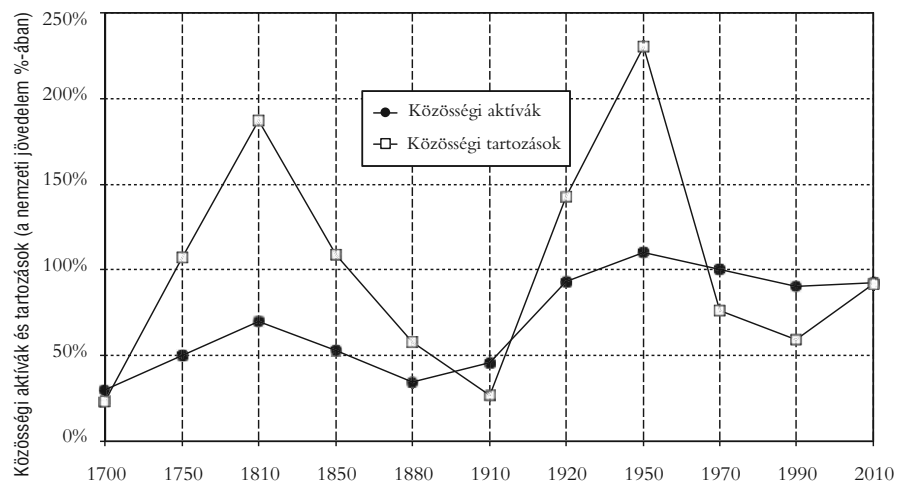
### A közösségi vagyon történelmi perspektívából

Ha megvizsgáljuk Nagy-Britannia és Franciaország esetében a közösségi tulajdonban lévő vagyon történeti fejlődését, illetve a nemzeti vagyonon belül a közösségi és a magántőke arányának változásait a 18. század óta, azt tapasztalhatjuk, hogy a fent bemutatott kép lényegében változatlan (lásd 3.3.–3.6. ábra). Első pillantásra látszik, hogy a közösségi eszközök és tartozások, illetve a köztük lévő különbség mindig is viszonylag szerény volt a hatalmas magánvagyonokkal összehasonlítva. Az elmúlt három évszázad során a nettó közösségi vagyon mindkét országban időnként pozitív, időnként negatív egyenleget mutatott, ám a mértéke többnyire a nemzeti jövedelem +100 és –100%-ának megfelelő határok között mozgott (leggyakrabban inkább +50 és –50% között), azaz mindig elenyésző volt a magánvagyonok méreteihez viszonyítva (amelyek összességükben akár a nemzeti jövedelem 700–800%-át is elérték).

Másképpen fogalmazva: a 18. század óta Franciaországban és Nagy-Britanniában a nemzeti tőke és a nemzeti jövedelem arányában megfigyelt változások, amelyeket az előzőekben ismertettünk, valójában a magántőke és a nemzeti jövedelem arányának változásait jelentik (lásd 3.5.–3.6. ábra).

Rögzítsünk itt egy széles körben ismert fontos tény: Franciaország és Nagy-Britannia mindig is magántulajdonra alapozott ország volt, és egyik ország sem kísérletezett soha szovjet típusú kommunizmussal, ahol az állam ellenőrzi a tőke túlnyomó részét. Így aztán nem meglepő, hogy a magánkézben lévő vagyon az idő folyamán mindig jelentősen meghaladta a közösségit. Másfelől ezek az országok soha nem halmoztak fel olyan mértékű államadósságot, ami radikálisan megváltoztatta volna a magánkézben lévő vagyon nagyságát.

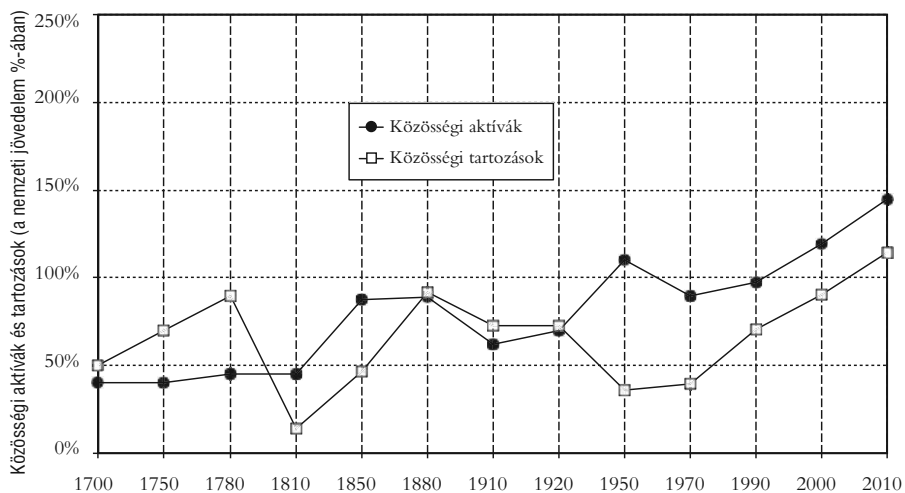
A fentieket előrebocsátva most egy kicsit tovább haladhatunk az elemzésben. Bár a közpolitika egyik országban sem öltött szélsőséges jelleget, de azért időről időre – és különböző irányban – egyáltalán nem elhanyagolható módon befolyásolta a magánkézben lévő vagyonok felhalmozódását.



**3.3. ábra.** Közösségi tőke Nagy-Britanniában, 1700–2010

**Magyarázat:** 1950-ben Nagy-Britannia államadóssága két évnyi nemzeti jövedelmének felelt meg (míg ugyanez az eszközök tekintetében csupán egy év volt).

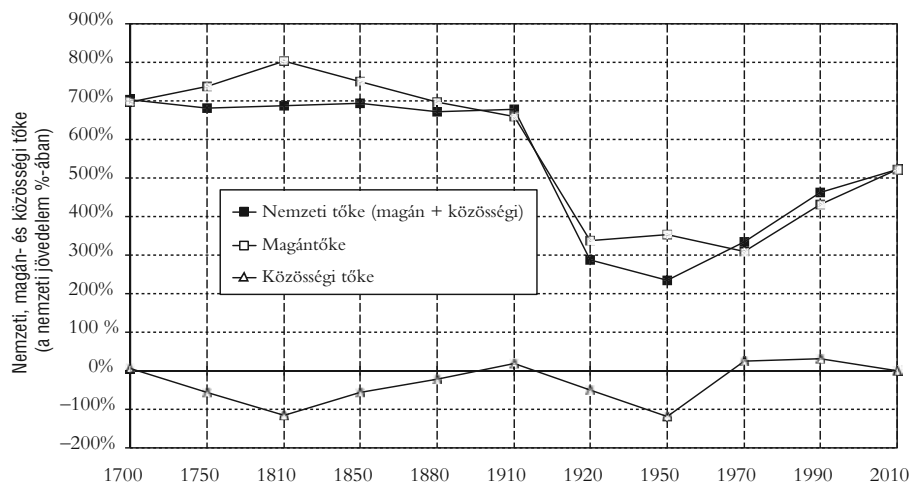
**Forrás:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)



**3.4. ábra.** Közösségi tőke Franciaországban, 1700–2010

**Magyarázat:** az államadósság 1780-ban, 1880-ban és 2000–10-ben egyaránt Franciaország egy éves nemzeti jövedelmével volt egyenlő.

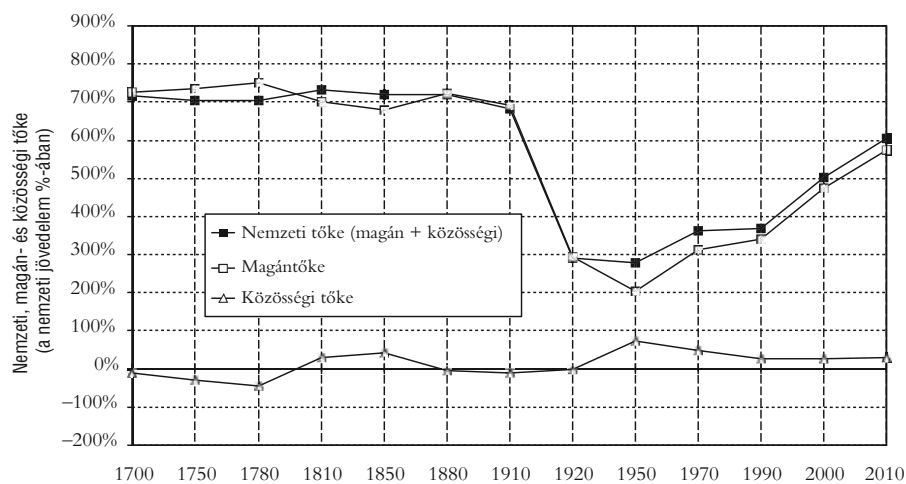
**Forrás és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)



**3.5. ábra.** Magán- és közösségi tőke Nagy-Britanniában, 1700–2010

**Magyarázat:** 1810-ben Nagy-Britanniában a magánvagyon nyolc év nemzeti jövedelmével volt egyenlő (miközben a nemzeti tőke hét év jövedelmét tette ki).

**Forrás és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)



**3.6. ábra.** Magán- és közösségi tőke Franciaországban, 1700–2010

**Magyarázat:** 1950-ben a közösségi tőke egy év, a magántőke két év nemzeti jövedelmének felelt meg.

**Forrás:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)



A 18. és 19. században Nagy-Britanniában az állam például többnyire támogatta a magánkézben lévő vagyon gyarapodását azzal, hogy jelentős államadósságot halmozott fel. A francia állam ugyanígy járt el az *ancien régime* és a *belle époque* idején. Más alkalmakkor viszont az állam inkább a magánkézben lévő vagyonok korlátozására tett kísérletet. Például Franciaországban a második világháború után az államadósságot felszámolták és jelentős állami szektort hoztak létre. Lényegében ugyanez történt Nagy-Britanniában is, bár szerényebb mértékben. A 21. század elejére a két ország – ahogy szinte valamennyi gazdag ország – nagy államadósságot halmozott fel. A történelmi tapasztalatok azonban azt mutatják, hogy az ilyesmi nagyon gyorsan megváltozhat. Éppen ezért a gondolatmenetünket megalapozandó célszerű megvizsgálni azokat a politikai vargabetűket, amelyekre mind Nagy-Britanniában, mind Franciaországban szép számmal akad példa.

### Nagy-Britannia: államadósság és a magánvagyon erősítése

Nagy-Britannia esetével kezdem. Két alkalommal – a napóleoni háborúkat, illetve a második világháborút követően – a brit államadósság szélsőségesen megnövekedett, azaz nagyjából a GDP 200%-ának megfelelő, sőt még azt is meghaladó magasságokba ugrott. Érdekes, hogy Nagy-Britannia – ahol a tartósan fennmaradó államadósság a valaha megfigyelt legmagasabb szintet érte el – mégsem vált soha fizetésképtelenné. Éppen ez utóbbi tény magyarázza az elsőt: ha egy ország nem válik fizetésképtelenné, akár direkt módon úgy, hogy egyszerűen megtagadja adóssága visszafizetését, akár indirekt módon úgy, hogy elinflálja az adósságát, akkor nagyon hosszú időbe telhet az ilyen hatalmas államadósság visszafizetése.

A 19. századi brit államadósság ebből a szempontból igazi tankönyvi eset. Menjünk egy kicsit vissza az időben. Az amerikai függetlenségi háború előtt már a 18. században Nagy-Britannia jelentős államadósságot halmozott fel – mellesleg Franciaországhoz nagyon hasonló módon. A két királyság egyfelől gyakran háborúzott egymással és más országokkal is, másfelől viszont nem volt képes elegendő adót beszedni a kiadásai fedezéséhez, így aztán az államadósságuk meredeken emelkedett. 1700 és 1720 között az államadósság mindkét országban elérte a nemzeti jövedelem 50%-át, az 1760–70-es években pedig a 100%-át.

Közismert tény, hogy a Francia Királyság képtelen volt megreformálni az adórendszerét és megszüntetni a nemesség kiváltságait az adózás terén. Ugyancsak jól tudjuk, hogy a forradalmi megoldást az általános rendi gyűlés 1789-es összehívása eredményeképpen végül is az jelentette, hogy teljesen

új adórendszert vezettek be 1790–91-től. Ennek keretében minden földbirtokra adót vetettek ki, valamint ugyancsak általános érvénnyel megadóztatták az örökölt vagyonokat is. Ráadásul 1797-ben bekövetkezett az ún. „kétharmados államcsőd”, ami a fennálló államadósság kétharmadát érintette. Ezt fokozta az asszignaták (az államosított földek, mint fedezet mellett kibocsátott papírpénz) kibocsátása következtében előálló magas infláció, amivel aztán lényegében sikerült rendezni az *ancien régime* számláit.<sup>11</sup> Mindezek következtében a francia államadósság a 19. század első évtizedeiben egy csapásra nagyon alacsony szintre süllyedt: ami 1815-ben a nemzeti jövedelem kevesebb mint 20%-át jelentette.

Nagy-Britannia egészen más utat járt be. Az amerikai függetlenségi háború, illetve a forradalmi és a napóleoni időkben Franciaországgal folytatott számos háború finanszírozásához a brit monarchia vég nélküli kölcsönök felvételéhez folyamodott. Az államadósság így az 1770-es évek elején a nemzeti jövedelem 100%-ával, az 1810-es években pedig nagyjából már 200%-ával lett egyenlő, ami tízszer nagyobb volt, mint a francia államadósság ugyanebben az időszakban. Egy évszázad költségvetési többletére volt szükség ahhoz, hogy Nagy-Britannia fokozatosan csökkenteni tudja ezt az adósságot, ami így az 1910-es évek elejére a nemzeti jövedelem 30%-a alá került (lásd 3.3. ábra).

Milyen tanulság vonható le ebből a történelmi leckéből? Vitathatatlan, hogy a nagyarányú államadósság megnövelte a magánvagyonok súlyát a brit társadalomban. Azok az angolok, akik megengedhették maguknak, kölcsönt nyújtottak az államnak úgy, hogy ez egyáltalán nem csökkentette a magánberuházásokat: az 1770 és 1810 közötti évek jelentős állami eladósodását alapvetően a magánmegtakarítások ugyanilyen jelentős növekedése kísérte (ami nyilvánvaló bizonyítéka annak, hogy milyen jólétben élt ebben a korban a brit tulajdonososztály, illetve hogy milyen vonzó hozamot biztosítottak az államkötvények). Így aztán a nemzeti tőke ebben az időszakban összességében stabilan hét évnyi nemzeti jövedelem szintjén maradt, miközben a magánkézben lévő vagyonok összege az 1810-es években a nemzeti jövedelem nyolcszorosát tette ki (a közösségi tőke tehát értelemszerűen egyre inkább negatív irányba billent el) (lásd 3.5. ábra).

Semmi meglepő nincs ezért abban, hogy Jane Austen regényeiben a vagyon újra és újra felbukkan: a szokásos földbirtokos réteg mellett most már nagy számban megjelentek a kötvénytulajdonosok is (akik, ha az irodalmi forrásoknak hinni lehet, ugyanazok az emberek voltak). Így végül a magántőke teljes egészében elképesztően nagy méreteket ölt. Az államkötvények után fizetett kamatok, amelyeket kiegészítettek a földbérleti díjak,

összességében a történelem során soha nem látott méretű magánvagyon kialakulását eredményezték.

Másodszor egészen nyilvánvaló, hogy mindent egybevetve az állam ilyen nagymértékű eladósodása egészen jól szolgálta a kölcsönt nyújtók és a leszármazottaik érdekét, legalábbis azzal a helyzettel összehasonlítva mindenképpen, ha a brit monarchia kiadásainak fedezésére adófizetésre kényszerítette volna ezeket az embereket. A pénztulajdonos szempontjából sokkal kellemesebb kölcsönt nyújtani az államnak, amiért aztán évtizedeken keresztül bezebelhette a kamatokat, mint adót fizetni ellenszolgáltatás nélkül. Ráadásul az állami deficit azzal, hogy növelte a keresletet a magántőke iránt, fokozta e tőke hozamát is. Ez tehát megint csak azoknak az érdekeit szolgálta, akiknek a jóléte az államkötvényekbe eszközölt befektetéseiktől függött.

A lényeg tehát, hogy a 20. századdal alapvető ellentétben a 19. században az államadósság finanszírozásáért szép árat fizettek: 1815 és 1914 között az infláció nagyjából nulla volt, az állampapírok kamata pedig többnyire meglehetősen magas (általában 4–5% körül mozgott) és lényegesen meghaladta a növekedési ütemét. Ilyen körülmények között a gazdag emberek és örököseik számára nagyon jó üzletnek bizonyult az államadósság finanszírozása.

Képzeljünk el egy konkrét esetet. Vegyünk egy államot, amelyik húsz éven keresztül a GDP 5%-ának megfelelő hiányt halmoz fel minden évben, amint azt az 1795 és 1815 közötti időszakban Nagy-Britannia tette, hogy fizethesse a nagyszámú katona zsoldját. Ám ezt a hiányt nem pótlólagos adók kivetéséből, hanem addicionális kötvénykibocsátásból fedezi. Húsz év leforgása alatt az így felhalmozott államadósság a GDP 100%-ával egyenlő. Tegyük fel, hogy az állam nem akarja visszafizetni ezt az adósságot, hanem csak a kamatokat fizeti utána. Ha ezt 5%-os kamatláb mellett teszi, akkor minden évben a GDP 5%-át kell a felhalmozott adósságot finanszírozó kölcsön nyújtóinak kifizetnie – az idők végezetéig.

Nagyjából ez történt a 19. századi Nagy-Britanniában. Száz éven keresztül, 1815 és 1914 között a brit költségvetés jelentős elsődleges többlettel rendelkezett, vagyis a beszedett adók folyamatosan, a GDP több százalékpontjával meghaladták a kiadásokat; ez nagyobb összeg volt, mint amennyit az állam ezen időszak alatt oktatási célokra fordított. Csúpan a GDP és a nemzeti jövedelem növekedése (évi 2,5% 1815 és 1914 között) tette lehetővé, hogy egy évszázadnyi vezeklés után a britek végül képesek voltak lényegesen csökkenteni a nemzeti jövedelemben mért adósságukat.<sup>12</sup>

### Ki húz hasznot az államadósságból?

Ez a történelmi eset több szempontból is alapvető tanulságokkal szolgál; például segít megérteni, hogy a 19. századi szocialisták, köztük természetesen Marx is, miért viszolyogtak az államadósságtól, amelyben – meglehetősen éleslátásról tanúságot téve – a magánvagyon felhalmozásának eszközét látták.

Ráadásul ekkoriban az államadósság után fizetendő kamat nem csupán Nagy-Britanniában, de minden más országban, például Franciaországban is nagyon magas volt. A forradalmi államcsőd 1797-es epizódja soha nem ismétlődött meg, és Balzac szelvényvagdosó hőseinek nem kellett jobban aggódniuk kötvényeik miatt, mint Jane Austen alakjainak. 1815 és 1914 között az infláció éppen olyan alacsony volt Franciaországban, mint a La Manche csatorna másik oldalán, és az államkötvényekért járó kamatokat mindig hiánytalanul pontosan kifizették. Az államkötvények tehát a 19. század Franciaországában – Nagy-Britanniához hasonlóan – nagyon biztos befektetésnek számítottak, tulajdonosaik jól prosperáltak, épp úgy, mint a szigetországban. Az 1815-ben még nagyon szerény mértékű francia állami adóssághalmozás a következő évtizedekben gyors növekedésnek indult, főleg a restauráció és júliusi monarchia idejében (1815 és 1848 között). Ez volt az az időszak, amikor a választójog megadását a vagyoni helyzethez kötötték.

A francia állam a megszálló hadsereg eltartása miatt 1815–16 folyamán erősen eladósodott, aztán 1825-ben ismét, amikor a híres, az „emigránsok milliárdjáról” szóló törvény a forradalom alatt külföldre távozott arisztokraták számára állapított meg nagy összegű jóvátételt (a távollétükben lezajlott meglehetősen korlátozott földreformért). Összességében az államadósság a nemzeti jövedelem több mint 30%-ának megfelelő összegre növekedett. A második császárság alatt a pénzügyi köröknek nem lehetett oka panaszra. Marx 1849–50-ben írt, *Osztályharcok Franciaországban* című vitriolos cikkében Bonaparte Napóleon új pénzügyminisztere, Achille Fould szemére vetette, hogy a bankárok és a legmagasabb pénzügyi körök érdekében önkényesen megemelte az alkoholdermékekre kivetett adót, hogy a járadékosoknak kifizethesse a nekik járó összegeket. Később, az 1870–71-es francia–porosz háborút követően a francia állam ismét kénytelen volt saját lakosságától hitelt felvenni, hogy ki tudja fizetni Németországnak a hadisarcot, amelynek a mértéke nagyjából a nemzeti jövedelem 30%-ának megfelelő összeg volt.<sup>13</sup> Így aztán 1880 és 1914 között a francia államadósság még Nagy-Britanniáét is meghaladta: a nemzeti jövedelem 70–80%-át, míg a briteknél csak az 50%-át tette ki. A *belle époque* francia regényeiben az államkötvények utáni járadék témája gyakran felbukkan.

Az állam minden évben a nemzeti jövedelem 2–3%-ának megfelelő kamatot fizetett ki (ami a korszak oktatási költségvetését meghaladó összeget jelent), és ezek a kamatok egy ugyancsak jelentős társadalmi csoport megélhetését biztosították.<sup>14</sup>

A 20. században az államadósságnak ettől teljesen eltérő megközelítése alakult ki, ami azon a nézeten nyugodott, hogy az eladósodás a közkiadások növelésének eszköze lehet, amelynek révén a gazdagságot a leginkább rászorulóknak javára lehet újra elosztani. A két nézet közötti különbség elég egyszerűen összefoglalható: a 19. században a hitelezőket busásan megjutalmazták, és ez növelte a magánvagyonokat, míg a 20. században az inflációval szétmálló adósságot egyre értéktelenebb pénzzel fizették vissza. A dolog lényegét tekintve ez lehetővé tette, hogy a hiányt az államnak kölcsönt nyújtók fizessék meg az adók emelése nélkül. Az államadósságnak ez a „progresszív” felfogása egyébként mind a mai napig jelen van, bár időközben az infláció lassan a 19. századi szintre süllyedt, újraelosztási hatása pedig korántsem egyértelmű.

Megjegyzendő, hogy az infláció általi újraelosztás sokkal nagyobb szerepet játszott Franciaországban, mint Nagy-Britanniában. Ahogy azt már az előző fejezetben láttuk, Franciaországban 1913 és 1951 között az éves átlagos infláció több mint 13%-ra nőtt, ami százszoros árnövekedést jelent. Amikor Proust 1913-ban publikálja a *Swann*-t, az államkötvények éppen olyan megingathatatlanak tűntek, mint a Cabourg-i *Grand Hotel*, ahol a regényíró a nyarait töltötte. 1950-ben azonban ezek vásárlóereje az 1913-as szint századrészsére csökkent, így aztán az 1913-as járadékosok leszármazottainak jóformán már semmi nem maradt.

Az állam számára ez azzal a következménnyel járt, hogy a nagyon jelentős induló államadósság (amely 1913-ban a nemzeti jövedelem 80%-át tette ki) és az ugyancsak nagyon magas államháztartási hiány dacára (amely az 1913 és 1950 közötti, főképp a háborús éveket jellemezte) a francia államadósság 1950-re viszonylag alacsony szinten, a nemzeti jövedelem 30%-án állt, akárcsak 1815-ben. A felszabadulás időszakának hatalmas deficitjét az azt követő négy, politikailag túlfűtött év (1945–1948) évi 50%-ot meghaladó inflációja szinte azonnal eltüntette. Bizonyos értelemben az 1797-es „kétharmados” államcsődhöz hasonló helyzet állt elő: a múlt tartozásait törölték, az alacsony szintű államadósság mellett elkezdődhetett az ország újjáépítése (lásd 3.4. ábra).

Nagy-Britanniában a helyzet másképpen alakult; lassabban és kevesebb szenvedéllyel. 1913 és 1950 között az átlagos éves inflációs ráta alig haladja meg a 3%-ot, ami azt jelentette, hogy az árak csupán háromszorosukra növekedtek (ami mindössze egyharmincada volt a franciának). Ez azonban

éppen elég nagy csapás volt a brit járadékosoknak, ami a 19. században elképzelhetetlen lett volna. De még ez sem volt elegendő ahhoz, hogy megakadályozza a költségvetés hiányának drámai elfutását a két világháború között. Nagy-Britannia mindent megtett annak érdekében, hogy a háború költségeit, amennyire lehetett, ne a bankóprés révén finanszírozza. Így aztán 1950-re az ország kolosszális, a GDP 200%-át meghaladó méretű államadósságot cipelt, ami még az 1815. évinél is magasabb volt. Az 1950-es évek inflációja (4% évente), de különösen az 1970-es éveké (csaknem 15% évente) kellett ahhoz, hogy a brit államadósság a GDP 50%-a körüli értékre csökkenjen (lásd 3.3. ábra).

Az infláción keresztül megvalósuló újraelosztási mechanizmus elképesztően erős; mindkét ország 20. századi történelmében meghatározó szerepet játszott. Ám ez felvet két igen jelentős problémát. Egyrészt az infláció célzasi pontossága nagyon esetleges: az államkötvények tulajdonosai (közéjük értve azokat is, akiket a bankbetéteken keresztül közvetve tekinthetünk azoknak) nem mindig a leggazdagabbak közül kerülnek ki. Másrészt ez a mechanizmus nem működhet örökké. Amint az infláció állandósul, a hitelezők egyre magasabb nominális kamatot követelnek, és magasabb árral már nem lehet a kívánt célt elérni. Arról nem is beszélve, hogy a magas infláció sok esetben önálló életre kel, és egyre gyorsabban növekszik – ha egyszer elindul a folyamat, a következményeinek már nehéz úrrá lenni: például bizonyos társadalmi csoportok jövedelme emelkedik, másoké nem. Az 1970-es évek végén, mely időszakot a magas infláció, a munkanélküliség növekedése és a viszonylagos gazdasági stagnálás egyszerre jellemezte (ez a stagfláció), új konszenzus jött létre, amely szerint kívánatos az infláció alacsony szinten tartása. Erre a kérdésre a továbbiakban még visszatérek.

### A ricardói ekvivalencia elv előnyei és hátrányai

Az államadósság e hosszú és viharos története – a 18. és a 19. századi nyugalmas szelvényvagdosástól a 20. század inflációs kisajátításáig – érthetően mély nyomot hagyott a kollektív emlékezetben és az irodalmi művekben. Ez a történelmi tapasztalat a közgazdasági gondolkodást sem hagyta érintetlenül. Például David Ricardo 1817-ben megfogalmazta azt a hipotézisét, amelyet ma „ricardói ekvivalencia” néven ismerünk. Ennek értelmében bizonyos feltételek fennállása esetén az állam eladósodása nem gyakorolhatást a nemzeti tőke felhalmozódására. Ricardót nyilvánvalóan nagymértékben befolyásolta mindaz, amit maga körül látott. Amikor ezt a gondolatot papírra vetette, a brit államadósság a GDP 200%-a körül járt, de lát-

hatóan ez egyáltalán nem vetette vissza a magánszektor beruházásait, ahogy a tőke felhalmozódását sem. A *kiszorítás* rettegett jelensége nem következett be, az állam növekvő eladósodását a magánmegtakarítások növekedése finanszírozta. Ám ez nem jelenti azt, hogy a ricardói ekvivalencia elv egyetemes, minden időben és helyen érvényes törvény lenne. Természetesen minden az érintett társadalmi csoport jólétén múlik (Ricardo korában a britek egy kis csoportja elég gazdag volt, hogy képes legyen a többletmegtakarításokat biztosítani); de persze fontos a felkínált kamatláb és az állam iránti bizalom is. Az azonban figyelemre méltó, hogy a történelmi adatsorokkal nem rendelkező, és a 3.3. ábrán látható mérések eredményeit értelemszerűen nem ismerő Ricardo, aki viszont alaposan ismerte kora brit kapitalizmusát, ennyire jól látta, hogy a kialakult gigantikus államadósság semmilyen befolyást nem gyakorol a nemzeti vagyoni, csupán az ország egyik felének követeléseit gyarapítja az ország másik felével szemben.<sup>15</sup>

Hasonlóképpen befolyásolta Keynes az őt körülvevő világ, amikor 1936-ban a „járadékosok eutanáziájáról” írt: az első világháború előtti világ már összeomlóban volt, és nem létezett más, a gazdasági és költségvetési válság feloldását lehetővé tevő, politikailag is elfogadható megoldás. Keynes pontosan látta, hogy az infláció, amelyet a britek nem nagyon akartak elfogadni, mert erős konzervatív beidegződéseik okán ragaszkodtak az 1914 előtti aranystandardhoz, a legegyszerűbb, ha nem is feltétlenül a legigazságosabb módszer az államadósság csökkentésére és a múltban felhalmozott vagyonok befolyásának mérséklésére.

Az 1970-es évek óta az államadósság elemzésének nem igazán használ, hogy a közgazdászok túl nagy előszeretettel alkalmazzák az ún. reprezentatív ágens alapú modellt, vagyis minden egyes szereplőről azt tételezik fel, hogy ugyanakkora jövedelemmel és vagyonnal (és így ugyanolyan összegű állampapír-portfólióval is) rendelkezik. A valóságos világ ilyen leegyszerűsítése néha hasznos lehet, amikor például a viszonylag komplex modellek egyébként nehezen elemezhető belső logikai kapcsolatait akarjuk szétfésülni. Ha azonban teljes mértékben figyelmen kívül hagyjuk a jövedelmek és a vagyonok eloszlásának egyenlőtlenségeit, akkor ezek a modellek sokszor egészen szélsőséges és irreális következtetésekre vezetnek, amelyek inkább a zavart fokozzák, nem pedig a tisztánlátást. Államadósság esetén a reprezentatív ágens alapú modellek arra a következtetésre vezethetnek, hogy az államadósság teljes mértékben semleges nem csupán a nemzeti tőke, de a pénzügyi terhek elosztása tekintetében is. A ricardói ekvivalencia ilyen radikális újraértelmezése, amely Robert Barro amerikai közgazdász<sup>16</sup> nevéhez fűződik, figyelmen kívül hagyja azt a tényt, hogy az

államadósság nagy része – ahogy ez például a 19. századi Nagy-Britanniában, de más országokban is történt – a lakosság maroknyi csoportja birtokában van, így aztán az államadósság az országon belüli újraelosztás fontos eszköze, akkor is, amikor visszafizetik, és akkor is, amikor nem. Figyelembe véve a vagyonok eloszlásának nagyfokú koncentrációját, ami mindig is jellemző volt és ma is az, ha e kérdésekkel úgy foglalkozunk, hogy közben nem beszélünk a különböző társadalmi csoportok közötti egyenlőtlenségekről, valójában a téma fontos aspektusait és horderejét hagyjuk figyelmen kívül.

### **Franciaország: kapitalizmus kapitalisták nélkül a háború utáni időszakban**

Térjünk vissza a közösségi vagyon történetéhez és az állam által birtokolt vagyonelemekhez. Az államadóssághoz viszonyítva a közösségi aktívák története látszólag jóval kevésbé viharos.

Az egyszerűség kedvéért fogalmazzunk úgy, hogy Franciaországban és Nagy-Britanniában az állam által birtokolt vagyon teljes összege hosszú távon növekvő tendenciát mutat. A 18. és a 19. században nagyjából a nemzeti jövedelem alig 50%-ának felelt meg, a 20. században és a 21. század elején mindkét országban a nemzeti jövedelem kb. 100%-át teszi ki (lásd 3.3.–3.4. ábra).

Első megközelítésben azt mondhatjuk, hogy ez a növekedés történelmi értelemben az állam egyre jelentősebb gazdasági szerepvállalását tükrözi. E folyamatnak része az egészségügyi és oktatási szolgáltatások folyamatos bővülése (ami nagy volumenű beruházásokat igényel ingatlanokba és berendezésekbe), de ugyanez vonatkozik a közlekedéssel és hírközléssel kapcsolatos állami vagy félállami beruházásokra is. A közszolgáltatások és az infrastruktúra Franciaországban szélesebb körű, mint Nagy-Britanniában, így aztán a közösségi tulajdonban lévő aktívák összértéke a 2010-es évek elején ott a nemzeti jövedelem 150%-át, míg a La Manche csatorna túloldalán alig 100%-át teszi ki.

A közösségi vagyon hosszú távú felhalmozásának ez a leegyszerűsített, békét sugalló leírása persze figyelmen kívül hagy egy fontos mozzanatot az elmúlt évszázad történelméből: az 1950 és 1970 közötti években valóban tetemes állami vagyonelemek halmozódtak fel elsősorban az ipari és pénzügyi szektorban, ám ezt 1980 után több nagyszabású privatizációs hullám követte. A legtöbb fejlett országban különböző mértékben megfigyelhető volt ugyanaz a kettős fordulat, főképpen Európában, de számos fejlődő országban is.



Franciaország esete emblematikusnak mondható. Megértéséhez kicsit vissza kell térnünk a múltba. A magánkapitalizmusba vetett hitet más országokhoz hasonlóan Franciaországban is alaposan megrendítette az 1930-as évek gazdasági válsága és az azt követő káosz. Az 1929-ben a Wall Street-i tőzsdekrachhál kezdődő nagy gazdasági világválság azóta sem látott kíméletlenséggel sújtott le a gazdag országokra: Nagy-Britannia, Németország és Franciaország munkaképes lakosságának egynegyede veszítette el az állását. A 19. században és nagyrészt az 1930-as évek elejéig általános érvénnyel vallott hagyományos *laissez faire* modell, vagyis az a doktrína, miszerint az államnak nem kell beleavatkozni a gazdasági folyamatokba, hosszú időre hitelét veszítette. Erre válaszul számos ország folyamodott az erőteljesebb állami beavatkozás politikájához. Nem lehet csodálkozni azon sem, hogy a kormányok és a közvélemény is megkérdőjelezték annak a pénzügyi és gazdasági elitnek a szakértelmét, amely a világot a szakadék szélére lavírozta, és eközben igencsak megtollasodott. Sokan javasoltak különböző „vegyes” gazdasági formákat, amelyekben a hagyományos magántulajdon mellett a közösségi tulajdon különböző formái is megjelennek. Ám abban erős volt az egyetértés, hogy a legkevesebb, amire szükség van, a pénzügyi rendszer és általában a magántulajdonon alapuló kapitalizmus erőteljes állami szabályozása és felügyelete.

Ráadásul az a tény, hogy a Szovjetunió csatlakozott a második világháborúban győztes szövetséges hatalmakhoz, megnövelte a bolsevikok által működtetett etatista rendszer presztízsét. Végül is nem ez a rendszer tette lehetővé, hogy a szovjethatalom erőltetett ütemben iparosítsa ezt a hagyományosan elmaradott országot, amely 1917-ben éppen csak maga mögött hagyta a jobbkormányrendszert? 1942-ben Joseph Schumpeter elkerülhetetlennek ítélte meg a szocializmus győzelmét a kapitalizmus fölött. 1970-ben Paul Samuelson híres tankönyvének nyolcadik kiadásában még azt jósolta, hogy valamikor 1990 és 2000 között a szovjet GDP meghaladja majd az amerikaiét.<sup>17</sup>

Franciaországban a magánkapitalizmussal szembeni általános bizalmatlanságnak a légkörét fokozta az is, hogy 1945-ben a gazdasági elit számos tagjáról azt gyanították, hogy kollaborált a német megszállókkal 1940 és 1944 között, aminek következtében szemérmetlenül meggazdagodott. A felszabadulás utáni időszak e pattanásig feszült légkörében került sor a legfontosabb gazdasági ágazatok, köztük a bankszektor, a szénbányák és az autógyártás államosítására. A Renault autógyár államosítását a hatóságok rektorizációnak szánták, miután a tulajdonost, Louis Renault-t kollaboráció vádjával letartóztatták. Az ideiglenes kormány 1945 januárjában államosította a gyárat.<sup>18</sup>

1950-ben a rendelkezésre álló becslések szerint Franciaországban a közösségi tulajdonban lévő eszközök értéke meghaladta egy év nemzeti jövedelmét. Mivel az államadósság értékét nagymértékben csökkentette az infláció, a nettó közösségi vagyon olyan körülmények között érte el ezt a szintet, amikor a magánvagyon mértéke alig ért el két évnyi nemzeti jövedelmet (lásd 3.6. ábra). Ismét hangsúlyoznunk kell, hogy az efféle becslések látszólagos pontossága nem szabad hogy félrevezessen: a tőke értékét nagyon nehéz egy olyan időszakban megbecsülni, amelyet történelmi viszonylatban is igen alacsony árak jellemeztek. Ezért nem lehet kizárni, hogy az állami eszközöket a magánvagyonokkal összevetve enyhén alábecsültük. A nagyságrendek azonban fontos igazodási pontként szolgálnak: 1950-ben az állam Franciaországban legalább a nemzeti vagyon 25–30%-át birtokolta.

Ugyancsak jelentős arányokról beszélünk tehát, főleg ha figyelembe vesszük, hogy a közösségi vagyon egyáltalán nem érintette a kis- és középvállalatokat, illetve a mezőgazdaságot sem, a lakóingatlanok tekintetében pedig mindvégig viszonylag szerény mértékű (20% alatt) maradt. A háború utáni államosítás leginkább az ipari és a pénzügyi szektort érintette, itt az állam részesedése 1950 és 1980 között meghaladta az 50%-ot.

Ez a történelmi epizód, még ha viszonylag rövid is volt, elég fontos ahhoz, hogy megértsük a francia közvéleménynek azt a bonyolult érzésvilágát, amelyet mind a mai napig táplál a magánkapitalizmus iránt. A *Trente Glorieuses* időszakában, amikor az ország újjáépült és erőteljesen (a történelem folyamán soha nem látott mértékben) növekedett, Franciaországban vegyes gazdasági rendszer működött, mondhatni, egy kapitalisták nélküli kapitalizmus, de legalábbis egyfajta államkapitalizmus, ahol a magántulajdonosok immáron nem gyakoroltak ellenőrzést a legnagyobb vállalatok fölött.

Igaz, ugyanebben az időszakban más országokban is sor került államosításra, például Nagy-Britanniában is, ahol 1950-ben Franciaországhoz hasonlóan az állami aktívák szintén meghaladták az egy évi nemzeti jövedelem összegét. A különbség mindössze annyi, hogy eközben a brit államadósság meghaladta két év nemzeti jövedelmét, így az 1950-es években a brit nettó állami vagyon végső soron erősen negatív volt, a brit magánvagyon pedig ennek megfelelően nagyobb méreteket öltött. A közösségi vagyon csak az 1960–70-es években vált végre pozitívvá, de még akkor sem haladta meg a nemzeti jövedelem 20%-át (ami azért meglehetősen nagy).<sup>19</sup>

A Franciaország által bejárt út sajátossága, hogy az állami vagyon az 1950 és 1970 közötti évek tündöklése után 1980-tól nagyon alacsony szintre zuhant vissza, miközben a magánvagyon mind az ingatlan, mind pedig

a pénzügyi területen a Nagy-Britanniában tapasztaltnál is magasabb szintre emelkedett: a 2010-es évek elején nagyjából hat év nemzeti jövedelmének, vagyis az állami vagyon hússzorosának felelt meg. Franciaország az 1950-es évek államkapitalizmusa után a 21. századra igazi ígéret földjévé vált a magántulajdonra épülő újkapitalizmus számára.

Ez a változás annál is inkább szembeötlő, mert tulajdonképpen soha nem beszéltünk arról világosan, hogy mi is a lényege. Számos bonyolult ok áll az olyan folyamatok hátterében, mint az 1980-as évek óta világszerte zajló privatizációs folyamat, az áru- és szolgáltatáspiacok liberalizációja, a pénzügyi piacok és a tőkemozgások útjában álló szabályozási korlátok lebontása. Az 1930-as évek válsága és az azt követő sorozatos katasztrófák emléke már elhalványult. Az 1970-es évek stagflációja megmutatta a háború utáni keynesiánus konszenzus határait. Miután a háború utáni újjáépítésnek és a *Trente Glorieuses* magas növekedési ütemének vége lett, nagyon is érthető volt, hogy egyre többen megkérdőjelezték az állami szerepvállalás vég nélküli kiterjesztését, illetve azt, hogy az állam a kibocsátás egyre nagyobb hányadára tart igényt. Az 1979–80-as években a deregulációs mozgalom az Egyesült Államok és Nagy-Britannia „konzervatív forradalmával” kezdődött. Ezek az országok egyre nehezebben viselték, hogy más országok kezdik ledolgozni a hozzájuk viszonyított elmaradásukat (még ha ez a felzárkózási folyamat nagyjából automatikus is volt, ahogy azt a 2. fejezetben láthattuk). Ugyanakkor a szovjet és kínai etatista modell kudarcra egyre nyilvánvalóbbá vált az 1970-es években, így a két kommunista óriás az 1980-as évek elején kénytelen volt fokozatosan liberalizálni gazdaságirányítási rendszerét, aminek a lényege a magántulajdon új formáinak bevezetése volt a vállalati szférában.

Ebben a nemzetközi szintén egy irányba mutató közegben a francia választók 1981-ben ismét tanúbizonyságot tettek arról, hogy szeretnek az ár ellen haladni. Persze minden országnak megvan a maga történelme és politikai napirendje. Franciaországban a választók szocialista-kommunista többséget juttattak hatalomra, amelynek egyik programpontja éppen a bank- és ipari szektor 1945-ben megkezdett államosításának folytatása volt.

Ez a közzjáték azonban viszonylag rövid életűnek bizonyult, hiszen 1986-tól egy új liberális többség valamennyi területen jelentős privatizációt hajtott végre, amit az 1988 és 1993 között ismét hatalomra került szocialista többségű vezetés tovább folytatott, sőt kiterjesztett. Az államosított Renault művek 1990-ben részvénytársasággá alakult, mint ahogy a telekommunikációs hivatal is France Télécommá alakult át, és alaptőkéjét megnyitották a magánszektor számára 1997–98-ban. A lelassult növekedés, a magas munkanélküliség és a jelentős költségvetési hiány közepette

az állami részesedések fokozatos eladása az 1990–2000-es években pótlólagos bevételt jelentett ugyan az egymást követő kormányoknak, de nem volt képes megakadályozni az államadósság folyamatos emelkedését. A nettó állami vagyon nagyon alacsony szintre süllyedt, ugyanakkor a magánvagyonok lassan elkezdtek megközelíteni a 20. század eleji sokkokat megelőző szintjüket. Így aztán Franciaország két történelmi időpontban teljes mértékben átalakította a nemzeti vagyon szerkezetét, anélkül hogy igazán tudatában lett volna annak, hogy mindez miért is történik.

## 4. A vén Európából az Újvilág felé

Az előzőkben megvizsgáltam a tőke átalakulásait Nagy-Britanniában és Franciaországban a 18. század óta. Az esetek tanulsága összecseng, miközben ki is egészítik egymást. A tőke természete teljesen átalakult, ám a jövedelemhez viszonyított aránya végül is alig változott. Ahhoz, hogy jobban megértsük az egyes történelmi folyamatokat és mechanizmusokat, az elemzést ki kell terjesztenünk más országokra is. A továbbiakban először a németországi példát fogom megvizsgálni, majd az Egyesült Államokat és Kanadát magában foglaló észak-amerikai régióban működő tőke természetét elemzem. Látni fogjuk, hogy az Újvilágban a tőke egészen különleges és specifikus formákat öltött. Ennek oka először is az, hogy a föld bőségesen állt rendelkezésre, az ára nem volt túl magas. A második ok a rabszolgatartó rendszerben keresendő, és végül a szakadatlan demográfiai növekedés miatt a tőkefelhalmozás – az éves jövedelemhez és a kibocsátáshoz viszonyítva – trendszerűen alacsonyabb szinten maradt, mint Európában. Ez elvezet ahhoz a kérdéshez, hogy alapvetően mi határozza meg a tőke/jövedelem arány hosszú távú viszonyát. Ezzel a kérdéssel az 5. fejezetben fogok foglalkozni úgy, hogy először a vizsgálódásomat kiterjesztem a gazdag országokra, majd az egész világra – legalábbis amennyire a források ezt lehetővé teszik.

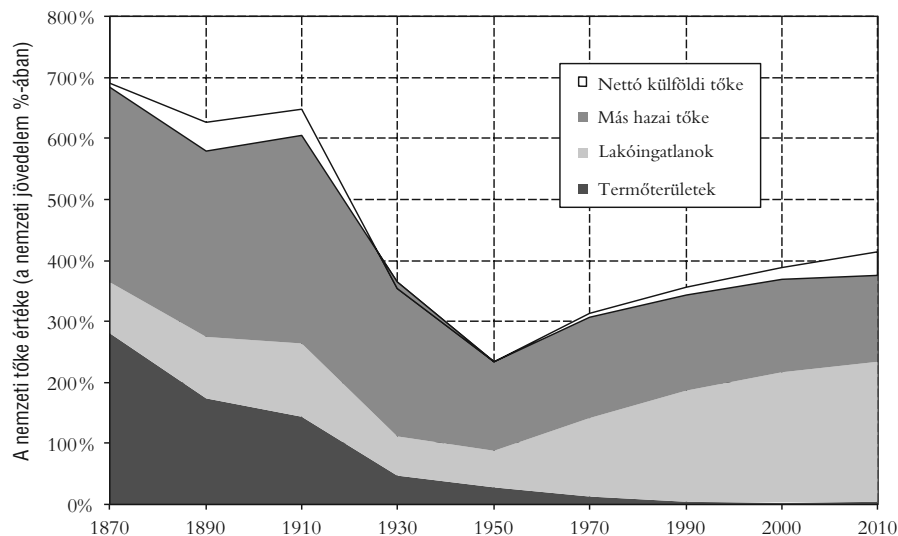
### Németország: rajnai kapitalizmus és társadalmi tulajdon

Kezdjük Németország példájával. Érdekes lehet, ha összehasonlítjuk a britek és a franciák által bejárt utat a német fejlődéssel, különös tekintettel a vegyes gazdaságra, amely az utóbbi esetben a második világháború után nagy szerephez jutott. A német történelmi adatok sajnos meglehetősen egyenetlenek, elsősorban az ország késői egyesítése, illetve a számos területi

változás miatt, ezért nem is teszik lehetővé az 1870 előtti korszak kielégítő rekonstrukcióját. Az 1870 utáni időszakra vonatkozó becsléseink mégis világosan rámutatnak bizonyos hasonlóságokra Nagy-Britanniával és Franciaországgal, más esetekben azonban különbségeket is felszínre hoznak.

Mindenekelőtt megállapíthatjuk, hogy a fejlődés nagy vonalakban hasonló: egyrészt az idő folyamán a mezőgazdasági földek helyét a lakáscélú és kereskedelmi ingatlan, illetve az ipari és pénzügyi tőke vette át; másrészt a tőke/jövedelem arány a második világháborút követően folyamatosan emelkedett, és minden jel szerint újra eléri az 1914 és 1945 közötti sokkok előtti szintet (lásd 4.1. ábra).

Tegyük hozzá, hogy a német mezőgazdasági földterületek jelentősége a *belle époque* idején inkább a francia, nem pedig a brit modellhez hasonló, vagyis a mezőgazdaság nem tűnik el teljesen a Rajnától keletre. Az ipari tőke ugyanakkor Németországban jóval számottevőbb, mint a két másik ország esetében. Ezzel szemben a külföldi aktívák az első világháborút közvetlenül megelőző időszakban fele olyan jelentőséggel sem bírtak, mint Franciaországban (vagyis a német nemzeti jövedelem nagyjából 50%-át tették ki, míg a franciáknál több mint egy év jövedelmével egyenlő), és ne-



4.1. ábra. A tőke Németországban, 1870–2010

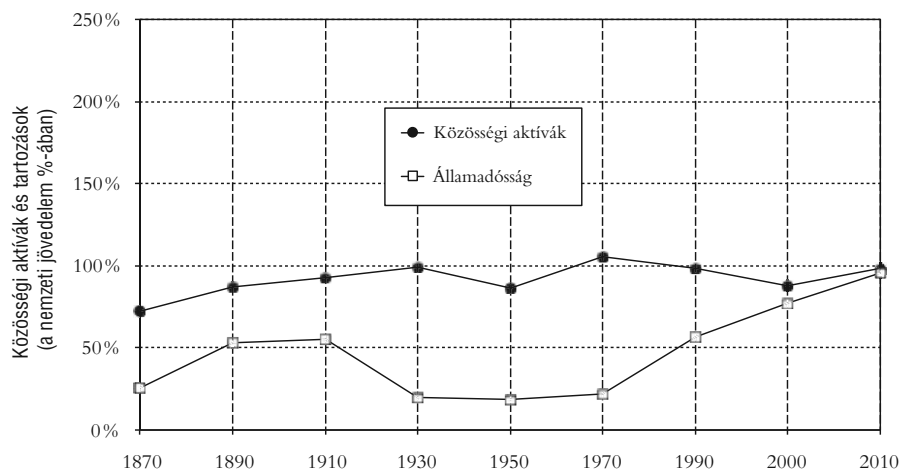
**Magyarázat:** 1910-ben a német nemzeti tőke 6,5 év nemzeti jövedelmével egyenlő (ebből kb. 0,5 évnek megfelelő a külföldi befektetés).

**Forrás és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

gyedannyival, mint Nagy-Britanniában (ahol majdnem két év nemzeti jövedelmének felelnek meg). Ennek hátterében főleg az a tény áll, hogy Németországnak nem voltak gyarmatai, ami ismeretesen erős politikai és katonai feszültségek forrása volt – elég, ha az 1905-ös és 1911-es marokkói válságra gondolunk, amikor is a Kaiser kísérletet tett arra, hogy megkérdőjelezze a francia dominanciát. Az európai nagyhatalmaknak a gyarmati vagyoniért folytatott kíméletlen versengése nyilvánvalóan hozzájárult annak a puszkaporos helyzetnek a kialakulásához, amely 1914 nyarán a világháború kirobbanásához vezetett; nem kell ahhoz maradéktalanul osztanunk Lenin nézeteit, hogy egyetértünk azokkal a következtetésekkel, amelyeket 1916-ban *Az imperializmus mint a kapitalizmus legfelsőbb foka* című írásában fejtett ki.

Hozzá kell tennünk azt is, hogy az elmúlt évtizedekben Németország kereskedelmi többletének köszönhetően jelentős külföldi aktívákat halmozott fel. A 2010-es évek elején Németország nettó külföldi eszközállománya megközelítette a nemzeti jövedelem 50%-át (aminek több mint a fele 2000 óta keletkezett), és amivel gyakorlatilag az 1913-as szint közelében jár. A *belle époque* idején fennállt francia vagy brit szinthez képest ez ugyan alacsonynak számít, ám a jelenleg nagyjából nulla körüli pozícióval rendelkező két volt gyarmati nagyhatalom mostani helyzetével összehasonlítva meglehetősen számottevőnek mondható. A 4.1. ábra és a 3.1.–3.2. ábra összevetésével nyilvánvalóvá válik, hogy Németország, Franciaország és Nagy-Britannia mennyire különböző történelmi pályát futott be a 19. század óta – bizonyos tekintetben mintha helyet cseréltek volna. Ha figyelembe vesszük a mostani jelentős német kereskedelmi többletet, akkor nem zárhatjuk ki azt az esetet sem, hogy ezen országok pályája még inkább széttart majd a jövőben. Erre a későbbiekben még visszatérek.

Ami az államadósságot és a közösségi, illetve magánvagyon megoszlását illeti, a Németország által bejárt út meglehetősen emlékeztet a franciaországra. 1913 és 1950 között az átlagos infláció 17% körül alakult, vagyis a két időpont között az árak több mint háromszázszorosukra növekedtek (Franciaországban ez a szorzó alig haladta meg a százat). Nincs még egy ország a 20. században, amely olyan mértékben inflálta volna el államadósságát, mint Németország. A két világháború alatti jelentős költségvetési hiány ellenére (az államadósság 1918 és 1920 között kevéssel meghaladta a GDP 100%-át, 1943 és 1944 között pedig a GDP 150%-át tette ki), az inflációnak köszönhetően mindkét alkalommal sikerült az adósságot nagyon gyorsan alacsony szintre visszaszorítani: 1930-ban és 1950-ben is mindössze csak a GDP 20%-át érte el (lásd 4.2. ábra<sup>20</sup>). Az infláció azonban olyan szélsőségesen magas volt, és olyan mértékben destabilizálta a német



4.2. ábra. Közösségi tőke Németországban, 1870–2010

**Magyarázat:** 2010-ben Németországban az államadósság és az állami aktívák is kb. egy év nemzeti jövedelmének felelnek meg

**Forrás és adatsorok:** lásd piketty.pse.ens.fr/capital21.c

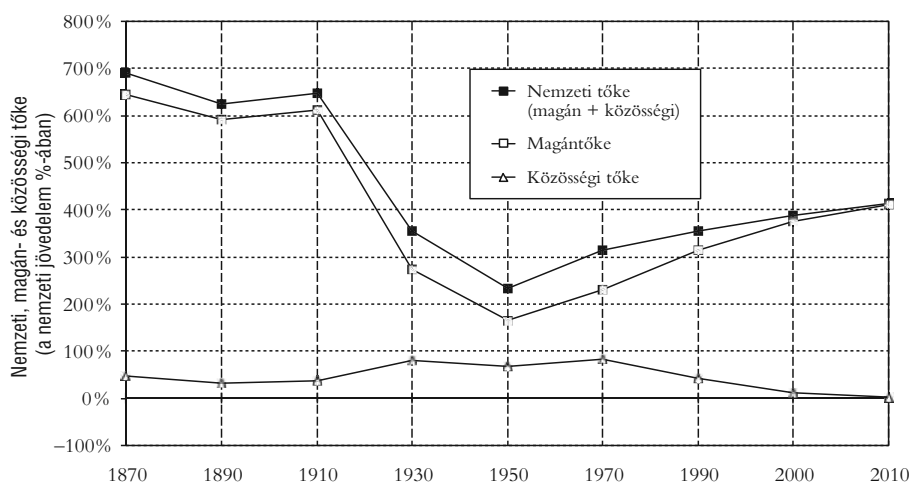
gazdaságot és a társadalmat – főképp az 1920-as évek hiperinflációja idején –, hogy a német közvélemény azóta is rendkívül erőteljes averziót mutat a pénzáramlással szemben.<sup>21</sup> Így aztán mára az a paradox helyzet alakult ki, hogy Németország, amely a 20. században a leginkább élt az inflációval az államadósság felszámolása érdekében, most hallani sem akar évi 2%-nál magasabb áremelkedésről, míg Nagy-Britannia, amely a történelem folyamán mindig – akár erején felül is – eleget tett fizetési kötelezettségeinek, most sokkal rugalmasabb álláspontot képvisel ebben a kérdésben. Így aztán semmi rosszat nem lát abban, ha központi bankja felvásárolja az államadósság jelentős részét, még akkor is, ha ennek következtében az infláció valamivel magasabb lesz.

A közösségi eszközök felhalmozását illetően a német példa – az 1950 és 1970 közötti évek jelentős állami szerepvállalásával a bank- és ipari szektorban – megint csak a francia modellhez áll közelebb. Ez a részesedés később, az 1980–90-es években ugyan részben eladásra került, de távolról sem tűnt el teljesen. Például Alsó-Szászország szövetségi tartománya ma a Volkswagen, a világ és Európa egyik vezető autógyárának 15% erejéig a tulajdonosa<sup>22</sup> (a szavazati jogoknak pedig a 20%-át birtokolja, amit a törvény garantál számára az Európai Unió ellenkezésének dacára). Az 1950 és 1980 közötti években, amikor az államadósság nullához közeli volt, a nettó



közösségi tőke kb. egy éves német nemzeti jövedelemmel volt egyenlő, miközben a magántőke ennek mindössze kétszerese, tehát viszonylag alacsony volt (lásd 4.3. ábra). Franciaországhoz hasonlóan az állam az újjáépítés és a gazdasági csoda évtizedei alatt Németország nemzeti tőkéjének 25% és 30% közötti részét birtokolta. Akárcsak Franciaországban, a gazdasági növekedés lelassulása az 1970-es évek után és az államadósság felhalmozódása (ami már jóval az újraegyesítés előtt elkezdődött és azóta is tart) a tendenciák totális megfordulásához vezetett az utóbbi évtizedekben. A nettó állami vagyon majdnem pontosan nulla most, a 2010-es évek elején, így a nemzeti vagyon szinte teljes egészét az 1950 óta folyamatosan növekvő magánvagyonok jelentik.

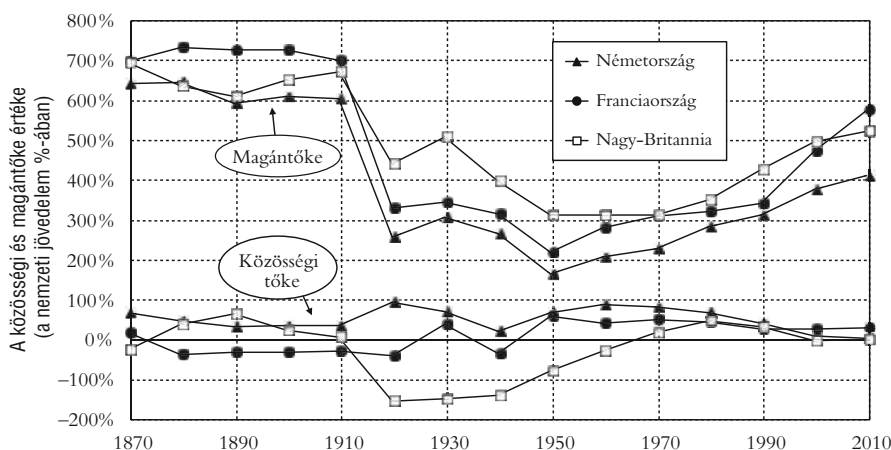
Látnunk kell azonban azt a jelentős különbséget is, amely akkor válik szembeötlővé, ha a német magántőkét összevetjük a franciaországi vagy a nagy-britanniaiakkal. Az 1950-ben még rendkívül alacsony szinten mozgó német magánvagyonok (mindössze másfél év nemzeti jövedelmének feleltek meg) a világháború után elképesztő növekedésnek indultak: mára már meghaladják négy év nemzeti jövedelmét. Ahogy azt a 4.4. ábra is látványosan szemlélteti, a magánvagyon mind a három országban újjáépült, ám 2010 elején a német magánvagyon még mindig érzékelhetően elmaradt a brit vagy francia magánvagyonok szintjétől. Németországban a magánvagyon



4.3. ábra. Magán- és közösségi tőke Németországban, 1870–2010

**Magyarázat:** 1970-ben az állami tőke kb. egy év nemzeti jövedelmének felelt meg, miközben a magántőke kevéssel meghaladja a két évet.

**Forrás és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)



4.4. ábra. Magán- és közösségi tőke Európában, 1870–2010

**Magyarázat:** a nemzeti tőke hosszú távú hullámozása Európában elsősorban a magántőke hullámozásaival magyarázható.

**Forrás és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

nagysága alig haladta meg négy év nemzeti jövedelmét, addig Franciaországban és Nagy-Britanniában ugyanez öt-hat év, Olaszországban és Spanyolországban – ahogy azt majd a következő fejezetben látni fogjuk – pedig hat év nemzeti jövedelmét is meghaladja. Ha figyelembe vesszük a német megtakarítások jelentős nagyságát, akkor a német magánvagyon más európai országokhoz viszonyított alacsony szintje némiképp paradoxonnak tekinthető – de ez talán csak átmeneti és a következőkkel magyarázható.<sup>23</sup>

Először is a németországi ingatlanárak más európai országokhoz viszonyítva alacsonyak. Ennek részben az az oka, hogy az Európában az 1990-es évek után mindenhol bekövetkezett jelentős áremelkedést Németországban az újraegyesítés fékezte; ekkor ugyanis jelentős mennyiségű, olcsó lakóingatlan került a piacra. A hosszú távú eltérés indoklásához persze ennél tartósabban ható tényezőkre van szükség, amelyek közül elsőként a lakbérek szigorú szabályozását kell megemlíteni.

Mindenesetre a Franciaországhoz és Nagy-Britanniához viszonyított eltérés zöme amúgy sem az ingatlanállomány értékkülönbségében keresendő, hanem az egyéb hazai tőke, elsősorban az iparvállalatok tőkéjének alacsonyabb értékében (lásd 4.1. ábra). Másképpen fogalmazva: a különbség nem annyira a német ingatlanok mérsékelt piaci értékeléséből, sokkal inkább a német vállalatok tőkéjének alacsony tőzsdai kapitalizációjából adódik. Ha a magántőke összesített értékét nem a vállalatok piaci, hanem

a könyv szerinti értéke alapján mérjük (vagyis a mérlegben szereplő befektetések teljes összegéből levonjuk a tartozásokat), a német paradoxon máris eltűnik: a német magánvagyon egy csapásra a francia és a brit szintjére kerül (vagyis öt-hat év nemzeti jövedelmével lesz egyenlő négy év helyett). Ezek a bonyodalmak csupán látszólag számviteli természetűek, valójában azonban erőteljes politikai indokok húzódnak meg mögöttük.

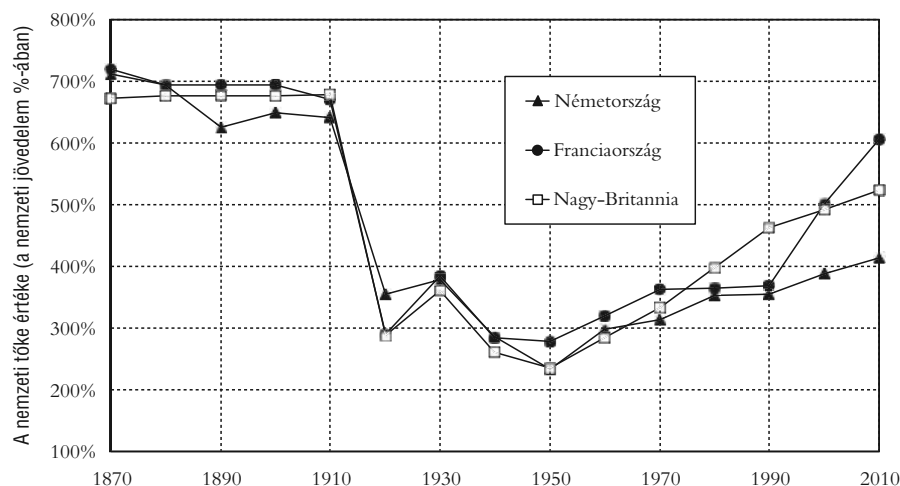
Itt és most elégedjünk meg azzal, hogy a német vállalatok alacsony piaci értéke, úgy tűnik, az ún. *stakeholder modellel*, vagy más szavakkal a „rajnai kapitalizmus” modelljével magyarázható. Ennek lényege, hogy a vállalat nem pusztán a részvényeseké, hanem olyan érintett feleké is, akik valamilyen módon az adott vállalat tevékenységében érdekeltek. Ezek lehetnek többek között a szakszervezetek képviselői, akik a német igazgatótanácsokban nem csupán tanácsadó minőségben, de szavazati joggal vannak jelen (jóllehet nem feltétlenül részvényesek), vagy bizonyos esetekben a tartományi kormány, fogyasztóvédelmi, esetleg környezetvédelmi szervezetek képviselői. Nem az a célom, hogy idealizáljam ezt a társadalmi részvétellel épülő vállalati modellt, amelynek természetesen megvannak a maga korlátai, annyit azonban érdemes megállapítani, hogy nem feltétlenül kevésbé hatékony, mint az angolszász piaci kapitalizmus modellje, a *shareholder modell* – ahol az irányítás elméletben teljes egészében a részvényesek kezében összpontosul (bár a valóságban a dolog ennél mindig sokkal bonyolultabb). Fel szerettem volna hívni a figyelmet arra is, hogy e modell szükségképpen alacsonyabb piaci értékeléshez vezet, még ha a társadalmi hasznossága nem is feltétlenül alacsonyabb. A kapitalizmus különböző módzataival kapcsolatos vita az 1990-es években, a Szovjetunió összeomlásával indult el.<sup>24</sup> Egy idő után a vita hevesége csökkent, kétségkívül azért is, mert a német gazdaság, úgy tűnt, az újraegyesítést követő években lassulni kezdett (1998 és 2002 között Németországot sokszor „Európa beteg emberének” nevezték). Ám ha figyelembe vesszük, hogy a 2007 és 2012 között az egész világon végigsöprő gazdasági válság ellenére a német gazdaság viszonylagos egészségnek örvend, nem zárhatjuk ki, hogy a következő években ez a kérdés újra napirendre kerül.<sup>25</sup>

### A tőkét ért sokkok a 20. században

Most, hogy áttekintettük a tőke/jövedelem arány, illetve a közösségi és magánvagyon közötti megoszlás hosszú távú alakulását, eljött az ideje, hogy ezúttal időrendi sorrendben megpróbáljuk megérteni, miért omlott össze, majd támadt fel újra a tőke/jövedelem arány a 20. században.

Mindenekelőtt szögezzük le, hogy olyan jelenségről van szó, amely valamennyi európai országot érinti. Minden rendelkezésre álló forrás egybehangzóan azt mutatja, hogy a Nagy-Britanniában, Franciaországban és Németországban megfigyelt változások (amelyek 1910-ben és 2010-ben egyaránt a nyugat-európai GDP kétharmadát, illetve az európai GDP több mint felét adják) a kontinens egészére jellemzők: azaz, még ha az egyes országokban találkozunk is érdekes jellegzetességekkel, az alapl minta megegyezik. Olaszországban és Spanyolországban a tőke/jövedelem arány növekedése 1970 óta még a britnél és a franciaországinál is jelentősebb volt; a rendelkezésre álló történeti adatok szerint a 20. század végén a tőke/jövedelem arány hat-hét év nemzeti jövedelmének felelt meg. A Belgiummal, Hollandiával vagy Ausztriával kapcsolatos becslések hasonló képet mutatnak.<sup>26</sup>

Hangsúlyoznunk kell azt is, hogy a tőke/jövedelem arány 1914 és 1945 közötti mélyrepülése csak részben magyarázható a tőke fizikai megsemmisülésével (épületek, üzemek, berendezések stb.). Mind Nagy-Britanniában, mind Franciaországban, de Németországban is, a nemzeti tőke értéke 6,5–7 év nemzeti jövedelmének felelt meg 1913-ban, ám 1950-re ez 2,5 évi jövedelemnek megfelelő összegre esett vissza, ami négy év nemzeti jövedelmének megfelelő csökkenést jelent (lásd 4.4.–4.5. ábra). A tőke fizikai megsemmisülése jelentős veszteséget okozott; az első világháború alatt a Franciaország északkeleti területein zajló harcok megviselték a termőföldterületet, a második világháború idején Németország és Franciaország bombázása 1944–45-ben – bár rövidebb ideig tartott, mint az első világháborúban, de – a technológia fejlettsége miatt jóval nagyobb rombolást végzett. Összességében azt mondhatjuk, hogy a pusztítás Franciaországban nagyjából egy évnnyi nemzeti jövedelemnek megfelelő tőkét emésztett fel (így tehát a teljes tőke/jövedelem arány csökkenésének egyötöd és egy-negyed közötti része magyarázható ezzel), Németországban pedig másfél év jövedelmének megfelelő tőke vált a háborús pusztítás martalékául (ami a csökkenés egyharmadát magyarázza). A háború tehát valóban jelentős pusztítást végzett, de ez az arányban bekövetkezett elképesztő mértékű csökkenésnek csak egy töredékét magyarázza meg még a háború által leginkább érintett országok esetében is. Nagy-Britanniában ráadásul az előzőekhez képest csak elenyésző mértékű károk keletkeztek – az első világháború nem érintette az országot, a második alatt a német bombázások okozta veszteségek nem haladták meg a nemzeti jövedelem 10%-át. De a nemzeti tőke ettől függetlenül Franciaországhoz és Németországhoz hasonlóan négy év nemzeti jövedelmének megfelelő mértékű csökkenést szenvedett el, ami ebben az esetben a fizikai károk negyvenszeresét jelentette.



4.5. ábra. A nemzeti tőke Európában, 1870–2010

**Magyarázat:** a nemzeti tőke (az állami és a magántőke összessége) 1950-ben Európában két-három év nemzeti jövedelmével volt egyenlő.

**Forrás és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

Valójában a háború kiváltotta költségvetési és politikai megrázkódtatások jóval nagyobb csapást mértek a tőkére, mint maguk a harcok. A fizikai pusztuláson túl az 1913 és 1950 között bekövetkezett döbbenetes mértékű tőke/jövedelem arány csökkenését az alábbi tényezők magyarázzák: egyrészt a külföldi vagyontőke összeomlása és a korszakra jellemző nagyon alacsony megtakarítások (a fizikai rombolás és e két tényező összesített hatása magyarázza a csökkenés kétharmad-háromnegyed közötti részét). Fontos tényező volt továbbá az eszközárak alacsony szintje, amely a háború utáni új politikai helyzetben létrehozott vegyes gazdaságok működésével magyarázható (ez a csökkenés egynegyedét, felét indokolja).

Említettem már a külföldi vagyontőke kapcsán elszenvedett jelentős veszteségeket, főképpen Nagy-Britannia esetében, ahol a nettó külföldi tőke értéke az első világháborút megelőző két év nemzeti jövedelmének megfelelő szintről az 1950-es években nulla alá süllyedt. Nagy-Britannia veszteségei a nemzetközi portfólión tehát jóval meghaladták a fizikai rombolás által a francia vagy a német hazai tőkében okozott károkat, ami ellensúlyozza azt a tényt, hogy brit földön viszont a fizikai tőke nagyjából ép-ségben vészelte át a háborús éveket.

A külföldi tőke csökkenése egyrészt azokkal a kisajátításokkal magyarázható, amelyekre a forradalmak és a gyarmati rendszer felbomlása nyomán

került sor (gondoljunk például a francia megtakarítók körében a *belle époque* idején közkedvelt orosz kölcsönökre, amelyek visszafizetését a bolsevikok 1917-ben megtagadták, vagy a Szezei-csatorna 1956-os államosítására – az angol és francia részvényesek nagy bánatára, akik 1869 óta húztak osztalékot és jogdíjat befektetéseik után). A folyamatban még nagyobb szerepet játszott a számos európai országban 1914 és 1945 között megfigyelt igen alacsony megtakarítási ráta, aminek részeként elsősorban a brit és a francia (és kisebb mértékben a német) megtakarítók fokozatosan értékesítették külföldi befektetéseiket. A lassú növekedést és az ismételt recessziós hullámokat figyelembe véve azt mondhatjuk, hogy az 1914 és 1945 közötti időszak valamennyi európai számára gyászos időszak volt, de különösen az volt a vagyonosok számára, akik kénytelenek voltak azzal szembesülni, hogy jövedelmük a *belle époque*-ban elért szinthez képest jelentősen csökkent. A magánmegtakarítások tehát viszonylag alacsony szintre kerültek (főleg ha a jóvátételeket és a háborúban megsemmisült eszközök helyreállításának költségeit is figyelembe vesszük), így aztán sokan döntöttek úgy, hogy korábbi életszínvonaluk fenntartása érdekében tőkéjük egy részét fokozatosan értékesítik. Aztán amikor az 1930-as évek válsága kirobbant, a sorban bekövetkező vállalati csődök sok részvényest és kötvénytulajdonost is a tönk szélére juttattak.

Ráadásul a csekély mértékű magánmegtakarítást nagyrészt beszippanította a hatalmas költségvetési hiány, főleg a háborús években: a magán- és állami megtakarítások együttes összegeként a nemzeti megtakarítás 1914 és 1945 között rendkívül alacsony volt Nagy-Britanniában, Franciaországban, illetve Németországban is. A magánmegtakarítók tömegesen, sokszor külföldi vagyonuk eladása révén adtak hitelt az államnak, hogy aztán az infláció Franciaországban és Németországban rohamléptekben, Nagy-Britanniában kicsit lassabban elértektelenítse befektetéseiket (ez egyébként azt a hamis illúziót keltette, hogy a brit magántőkének az 1950-es években jobban ment a sora, mint az európaiaknak). Valójában azonban a nemzeti vagyon mind a két helyen egyformán szenvedett (lásd 4.4.–4.5. ábra). Az államok időről időre külföldről is vettek fel hiteleket: így változott át az Egyesült Államok nettó adósi pozíciója az első világháborút megelőző években nettó hitelezővé az 1950-es évekre. Ám ettől még a brit és francia nemzeti vagyonra gyakorolt hatás ugyanaz volt.<sup>27</sup>

Végső soron az 1913 és 1950 közötti tőke/jövedelem arány hanyatlása nem más, mint Európa önpusztításának és ennek részeként az európai kapitalisták eutanáziájának a története.

Ez a politikáról, katonai kérdésekről és költségvetésről szóló történet azonban sajnálatosan hiányos lenne, ha nem említenénk meg, hogy a má-

sodik világháború utáni alacsony tőke/jövedelem arány valamennyire pozitív is volt abban az értelemben, hogy tükrözte a politika azon – többé-kevésbé tudatos és többé-kevésbé hatékony – döntését, amellyel csökkenteni akarta a vagyonok piaci értékét, illetve tulajdonosaik gazdasági hatalmát. Konkrétan mind az ingatlanok ára, mind a részvények értéke az 1950–60-as években történelmi mélypontot ért el az áru- és szolgáltatásárhoz képest, és ez is valamennyire magyarázza a tőke/jövedelem arány alacsony szintjét. Ne feledjük, hogy a vagyon valamennyi válfájának értékét mindig az aktuális korszak piaci árain számoljuk. Ez valamekkora esetlegességet visz az elemzésbe (a piacok gyakran szeszélyesek), de mégis ez az egyetlen módszer, amellyel összegezhethetjük a nemzeti tőkeállományt; hogyan is tudnánk egyébként összeadni a termőföldek hektárjait az ingatlanok vagy a kohók négyzetmétereivel?

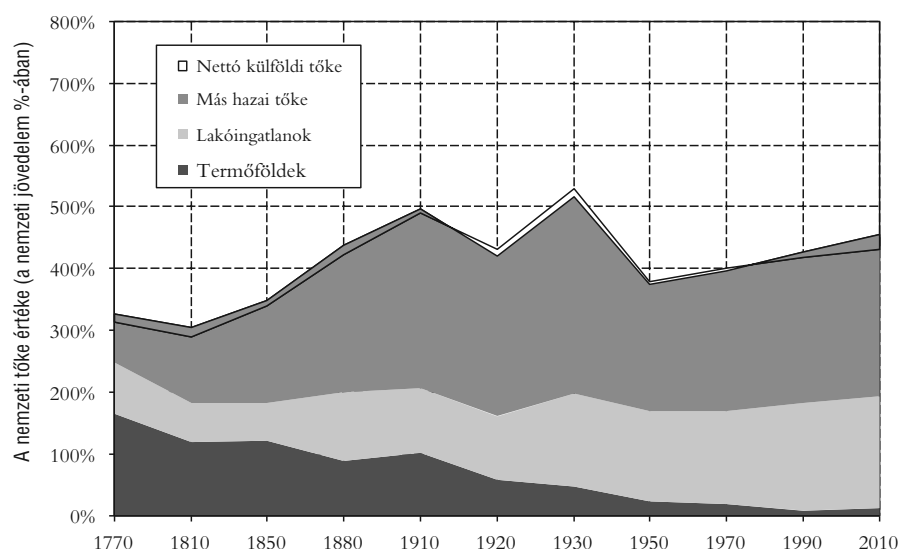
A háború után a lakóingatlanok ára történelmi mélypontra zuhant, főképpen a bérleti díj erős állami szabályozása miatt, amelyet a magas inflációs időszakokban csaknem mindenütt bevezettek, tehát az 1920-as évek elején, majd az 1940-es években. A lakbérek így mérsékeltebben emelkedtek a többi árhoz viszonyítva. A lakhatás olcsóbb lett a bérlők számára, az ingatlantulajdonosok viszont kevesebbet kerestek befektetéseiken, így aztán az ingatlanárak csökkentek. Ugyanígy a vállalatok értéke, vagyis a tőzsdén jegyzett részvények árfolyama, valamint a zártkörű társaságok üzletrészeinek értéke is viszonylag alacsony szintre került az 1950–60-as években. Nemcsak arról volt szó, hogy a tőzsdék iránti bizalmat alaposan megtépázta az 1930-as évek válsága és a háború utáni államosítási hullám, de arról is, hogy az újonnan bevezetett pénzügyi szabályozások, a nyereség és az osztalék megadóztatása szintén a részvényesek befolyásának és részvényeik értékének csökkenéséhez vezetett.

A Nagy-Britanniára, Franciaországra és Németországra vonatkozó részletes becslések alapján azt mondhatjuk, hogy az ingatlan- és részvényárak alacsony szintje a háború után fontos, de mégsem meghatározó szerepet játszott a tőke/jövedelem arány 1913 és 1950 között bekövetkezett mélyrepülésében: országtól függően a csökkenés egynegyed-egyharmad része magyarázható ezzel. A volumenhatás (a megtakarítások alacsony szintje, a külföldi vagyon tekintetében elszenvedett veszteségek, a fizikai pusztulás) a jelenség kétharmad-háromnegyed részére ad magyarázatot.<sup>28</sup> A következő fejezetben látni fogjuk, hogy az ingatlan- és tőzsdei árak erős visszapattanása az 1970–80-as, de még inkább az 1990–2000-es években sokat megmagyaráz a tőke/jövedelem arány újbóli megnövekedéséből – bár kisebb szerepet játszik, mint a növekedés trendszerű csökkenésével összefüggő volumenhatás.

### A tőke Amerikában: stabilabb, mint Európában

Mielőtt a következő fejezetben áttekinteném a tőke/jövedelem arány viselkedését a 20. század második felében és elemezném a 21. században várható kilátásokat, helyénvaló, ha az európai kontextuson túllépve megvizsgálom a tőke történeti formáit és szintjeit Amerikában.

Néhány következtetés magától értetődőnek tűnik: mindenekelőtt Amerika volt az az Újvilág, ahol a tőke kevésbé számított, mint az Óvilágban – ez utóbbi alatt a régi Európát értem. Közelebbről ez azt jelenti, hogy a nemzeti tőke állománya, amelyre vonatkozó becslésemet számos korabeli számítás összegyűjtése és egybevetése alapján készítettem, az 1770 és 1810 közötti időszakban, vagyis az amerikai függetlenségi háború idején alig haladta meg az ország három évnyi nemzeti jövedelmét. A mezőgazdasági földek értéke egy-másfél év nemzeti jövedelmének felelt meg (lásd 4.6. ábra). Bármilyen bizonytalanok is legyenek ezek a becslések, kétségtelen, hogy az Újvilág tőke/jövedelem aránya jóval elmaradt a Nagy-Britanniában vagy a Francia Királyságban megfigyelt aránytól, ahol a nemzeti vagyon akár hét év nemzeti jövedelmének megfelelő nagyságot is elért, amiből csaknem négy év a mezőgazdasági földekből adódott (lásd 3.1.–3.2. ábra).



4.6. ábra. A tőke az Egyesült Államokban, 1770–2010

**Magyarázat:** 1770-ben az Egyesült Államokban a nemzeti tőke három év nemzeti jövedelmének megfelelő nagyságú (amiből 1,5 évnyi a mezőgazdasági termőföldek aránya).

**Forrás és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)



Fontos megjegyezni, hogy Észak-Amerikában nyilvánvalóan több hektár föld jut egy főre, mint Európában, összességében tehát az ország sokkal nagyobb volumenű egy főre jutó tőkével rendelkezik. Ám éppen mert sok volt belőle, a föld piaci értéke alacsony volt: bárki rendelkezhetett hatalmas birtokokkal, ezért a föld nem sokat ért. Másképpen fogalmazva: az árhatás több mint ellensúlyozta a volumenhatást: amikor egy adott típusú tőke volumenének növekedése átlép egy bizonyos küszöböt, az ára elkerülhetetlenül olyan alacsony szintre süllyed, hogy a kettő szorzata, vagyis a tőke értéke alacsonyabb lesz annál, mint amilyen lehetne, ha a volumen, azaz a mennyiség kisebb lenne.

Az újvilágbeli és európai föld árának jelentős eltérését a 18. század végén, illetve a 19. század elején egyébként számos rendelkezésre álló forrás – föld-adásvételi, illetve örökösödési dokumentum (közjegyzői vagyonszármazékok és végrendeletek) – is megerősíti.

Érdekes, hogy Európához képest az egyéb tőkeformák – mint például a lakóingatlanok vagy más hazai tőketípusok – is kisebb szerepet játszottak a gyarmati időkben és az amerikai köztársaság születésének idején. Az okok eltérnek, de igazán nem okoznak meglepetést. Az amerikai lakosság zömét kitevő bevándorlók nem a lakóingatlanjaikkal és a különböző gépeikkel keltek át az Atlanti-óceánon, így hát időre volt szükségük, hogy több év nemzeti jövedelmének megfelelő ingatlan- és üzleti tőkét halmozzanak fel.

Tévedés ne essék: a tőkének a jövedelemhez viszonyított aránya természetesen nem csupán a fentiek miatt volt alacsony, de azért is, mert a társadalmi egyenlőtlenségek szerkezete egészen más volt Amerikában, mint Európában. Az, hogy a vagyon összességében alig három évnyi nemzeti jövedelemmel volt egyenlő Amerikában, míg Európában hét év jövedelmének felelt meg, nyilvánvalóan tükrözte azt a tényt, hogy a földbirtokosok és általában a múltban felhalmozott vagyon súlya sokkal kevésbé volt jelentős az Újvilágban. Néhány év munkájával az újonnan érkezők eltüntethették a köztük és az előttük érkező gazdagabbak között fennálló induló különbséget – mindenesetre a vagyoni különbségek gyors felszámolása sokkal könnyebbnek tűnt, mint Európában.

1840-ben Tocqueville teljes joggal jegyzi meg, hogy „az Egyesült Államokban nagyon kevés a nagy vagyon és a tőke”: ebben látja az Amerikában szerinte uralkodó demokratikus szellemiség eredetét. Azt is hozzáteszi, hogy megfigyelései szerint mindez a termőföldek olcsóságából adódik: „Amerikában a föld olcsó, bárki tulajdonossá válhat.”<sup>29</sup> Így valósul meg a társadalom jeffersoni ideálja, amelynek középpontjában a földtulajdonos áll, akinek nincs sok földje, de egyenlő és szabad.

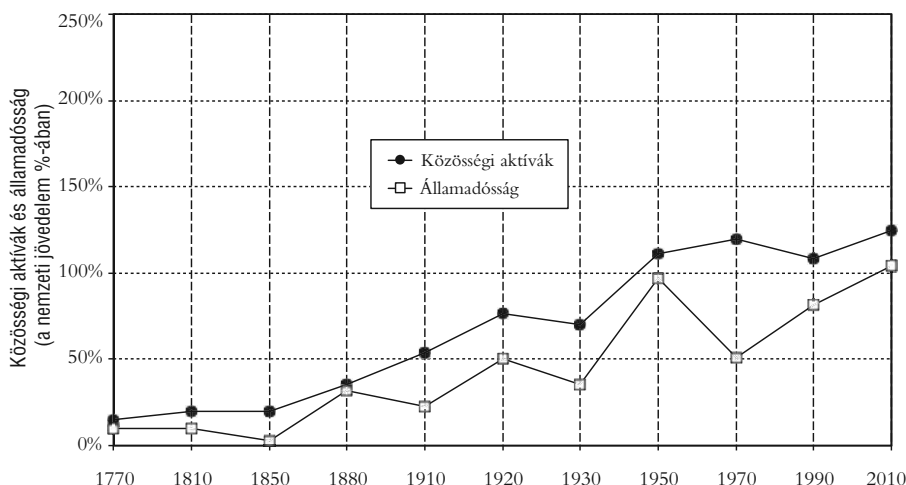
A 19. században ez a helyzet megváltozik. A mezőgazdaság szerepe az összkibocsátásban fokozatosan csökkent, a mezőgazdasági földek értéke Európához hasonlóan egyre alacsonyabbra süllyedt. Ugyanakkor az Egyesült Államok jelentős ingatlan- és ipari tőkét halmozott fel, aminek következtében a nemzeti tőke 1910-ben öt év nemzeti jövedelmének felelt meg, míg 1810-ben még csak három évnnyinek. A vén Európához viszonyított eltérés mértéke egy évszázad alatt a felére csökkent (4.6. ábra). Amerika kapitalista lett, de a vagyon még mindig kevésbé volt meghatározó, mint a *belle époque* Európájában – főképp ha a hatalmas amerikai területeket teljességükben vizsgáljuk. Ha csak a keleti partot vesszük figyelembe, a különbség még kisebb. James Cameron rendező a *Titanic* című filmjében az 1912-ben fennálló társadalomszerkezetet jeleníti meg a vásznon. Az amerikai gazdagok éppoly tehetősek – és arrogánsak –, mint európai társaik: gondoljunk az ellenszenves Hockley alakjára, aki az ifjú hősnőt, Rose-t Philadelphiába akarja vinni, hogy ott feleségül vegye (Rose pedig hősieen visszautasítja, hogy tárgyként bánjanak vele, és inkább a nincstelen Dawson mellett dönt). Henry James regényei, amelyek az 1880 és 1910 közötti évek Bostonjában és New Yorkjában játszódnak, szintén egy olyan társadalmat festenek le, amelyben az ingatlan-, az ipari és pénzügyi tőke csaknem ugyanolyan szerepet játszik, mint az európai regényekben: láthatjuk, hogy ugyancsak megváltozott a világ a függetlenségi háború óta, amikor Amerika még tőke nélküli ország volt.

A 20. század sokkjai sokkal kevésbé sújtották Amerikát, mint Európát, így aztán a tőke/jövedelem arány is sokkal stabilabb maradt: 1910 és 2010 között a tőke négy és öt év nemzeti jövedelmének megfelelő szinten ingadozott (lásd 4.6. ábra), miközben Európában a hét évet is meghaladó szintről három évnnyire zuhant vissza, mielőtt újra öt-hat évnny nagyságúra emelkedett (lásd 3.1.–3.2. ábra).

Nyilvánvaló, hogy az amerikai vagyonok is megszenvedték az 1914 és 1945 közötti időszak válságait. A háborúk miatt, főleg a második világháború alatt, az államadósság erősen megnövekedett, ami a gazdasági instabilitás körülményei között jelentősen érintette a belföldi megtakarításokat is. Az 1920-as évek eufóriáját az 1930-as évek válsága követte (Cameron elmondja, hogy az ellenszenves Hockley 1929 októberében öngyilkos lesz). Ráadásul az Egyesült Államokban Rooseveltnél elnöksége alatt olyan intézkedéseket vezettek be, amelyek célja a magántőke szerepének csökkentése volt. Például államilag korlátozták a lakbéreket csak úgy, mint Európában. Így aztán a második világháború után az ingatlan- és részvényárak történelmi mélypontra süllyedtek. Ami pedig a jövedelemadó progresszivitását illeti, az Egyesült Államok sokkal messzebbre ment, mint Európa, amivel

alighanem azt akarta demonstrálni, hogy a cél inkább az egyenlőtlenségek csökkentése, mint a magántulajdon felszámolása. Bár tömeges államosításra nem került sor, jelentős közösségi beruházásokat hajtottak végre az 1930–40-es évektől kezdve, főleg az infrastruktúra területén. Az infláció és a növekedés együttes hatására az államadósság az 1950–60-as évekre újra alacsony szintre került, így 1970-re a közösségi vagyon egyértelműen pozitívba fordult (lásd 4.7. ábra). Végül is az amerikai magánvagyonok az 1931-es öt év nemzeti jövedelmének megfelelő szintről 1970-re három és fél évnek megfelelő nagyságúra csökkentek, ami semmiképpen nem nevezhető jelentéktelen csökkenésnek (lásd 4.8. ábra).

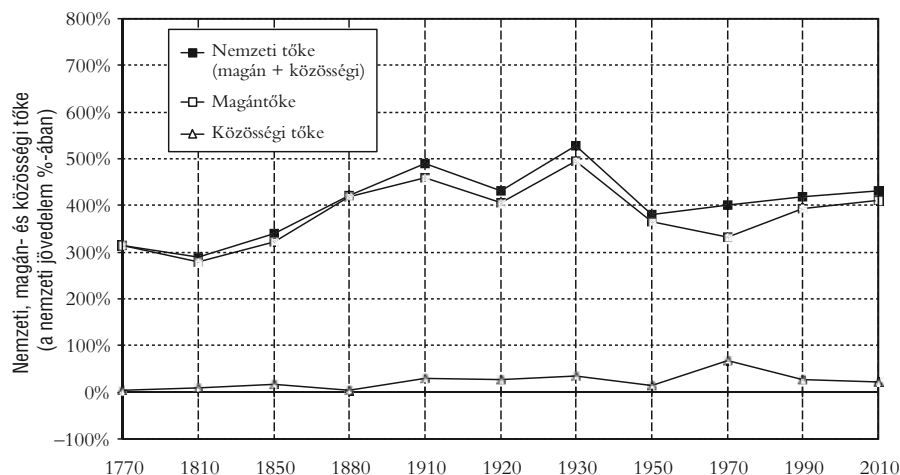
Láthatjuk, hogy a tőke/jövedelem arány U görbéjének kilengése a 20. században kisebb volt az Egyesült Államok, mint Európa esetében. Éves jövedelemben vagy kibocsátásban kifejezve is úgy tűnik, hogy a 20. század eleje óta Amerikában a tőke viszonylagos stabilitást mutat, olyannyira, hogy a stabil tőke/jövedelem vagy tőke/kibocsátás arányt az amerikai tankönyvek néha általános törvényszerűségként mutatják be (lásd például Paul Samuelson tankönyvét). Ezzel szemben Európa viszonya a tőkéhez, különösen a magántőkéhez sokkal kaotikusabb volt a mögöttünk hagyott évszázadban: a *belle époque* idején a tőke volt a „király”. A második világháború utáni években sokan vélték úgy, hogy a kapitalizmust felszámolták.



**4.7. ábra.** Közösségi tőke az Egyesült Államokban, 1770–2010

**Magyarázat:** 1950-ben az Egyesült Államokban az államadósság egy év nemzeti jövedelmének felelt meg (majdnem ugyanez igaz az aktívákra is).

**Forrás és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)



4.8. ábra. Magán- és közösségi tőke az Egyesült Államokban, 1770–2010

**Magyarázat:** 2010-ben, a közösségi tőke a nemzeti jövedelem 20%-ának felel meg, míg a magántőke a nemzeti jövedelem 400%-ának.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

Am most, a 21. század elején Európa mintha ismét az élvonalban találná magát, ez alkalommal az örökölt vagyonok újkapitalizmusának zászlóvivőjeként. Az európai magántőke ismét meghaladja az amerikai szinteket. Ez könnyen belátható, ha figyelembe vesszük, hogy Európában a gazdasági növekedés, de különösen a népszaporulat üteme alacsonyabb, mint az Egyesült Államokban, ami automatikusan megnöveli a múltban felhalmozott vagyonok súlyát, ahogy ezt majd az 5. fejezetben látni fogjuk. Az mindenesetre nyilvánvaló, hogy Amerikában a 20. század folyamán a tőke/jövedelem arány az európainál jóval nagyobb stabilitást mutatott, ami talán azt is megmagyarázza, hogy az amerikai közvélemény miért viszonyul elfogadóbban a kapitalizmushoz, mint az európai.

### Az Újvilág és a külföldi tőke

Egy másik alapvető különbség a tőke amerikai és európai története között, hogy a külföldi tőke mindig is viszonylag korlátozott szerepet játszott az Egyesült Államok esetében. Ennek a háttérében nyilvánvalóan az áll, hogy az Egyesült Államok, a függetlenségét elsőként kivívó gyarmat, maga soha nem vált gyarmattartó hatalommá.

A 19. század folyamán az Egyesült Államok nettó külföldi vagyoni pozíciója enyhén negatívba hajlott: az amerikai állampolgárok által külföldön birtokolt javak értéke elmaradt a külföldiek, elsősorban a britek által az Egyesült Államokban birtokolt vagyon értékétől. A különbség azonban elenyésző; az amerikai éves nemzeti jövedelem legfeljebb 10–20%-át jelentette, az 1770 és 1910 közötti években pedig általában 10% alatt maradt.

Az első világháború előestéjén az Egyesült Államok termőföldeket, lakóingatlanokat és egyéb hazai tőkeformákat magában foglaló belföldi tőkéje az amerikai nemzeti jövedelem 500%-át tette ki. A külföldi befektetők által birtokolt aktívák (csökkentve az amerikai befektetők külföldi tulajdonával) nagyjából a nemzeti jövedelem 10%-át adták. Az Egyesült Államok nemzeti tőkéje vagy nettó nemzeti vagyona tehát a nemzeti jövedelem 490%-ának felel meg. Másképpen fogalmazva: az Egyesült Államok ekkor 98%-ban amerikaiak és 2%-ban külföldiek tulajdonában volt. Majdnem egyensúlyi helyzetet figyelhetünk meg tehát, főleg ha összevetjük az Európa által felhalmozott hatalmas külföldi vagyonnal, ami Franciaországban és Nagy-Britanniában egy-két éves, Németországban pedig fél éves nemzeti jövedelemnek felelt meg. 1913-ban az amerikai GDP alig érte el a nyugat-európai felét, ami azt is jelenti, hogy 1913-ban az európaiak külföldi vagyonának csak elenyésző része (nagyjából 5%-a) volt az Egyesült Államokban. Összefoglalva tehát azt mondhatjuk, hogy 1913-ban olyan világ volt, amelyben Európa Afrika, Ázsia és Latin-Amerika jelentős részeit birtokolta, az Egyesült Államok pedig saját magát.

A világháborúk következményeként az Egyesült Államok vagyoni pozíciója megfordult: 1913-ban még negatívba hajlott, 1920-tól kezdve egészen az 1970–80-as évekig viszont enyhén pozitívvá vált. Az Egyesült Államok finanszírozta a hadviselő feleket, és így lassan Európa korábbi adósából az európai országok hitelezője lett. Ám hangsúlyoznunk kell azt a tényt is, hogy az amerikaiak által birtokolt nettó külföldi vagyon mindig is viszonylag csekély maradt; a vizsgált időszakban alig érte el a nemzeti jövedelem 10%-át (lásd 4.6. ábra).

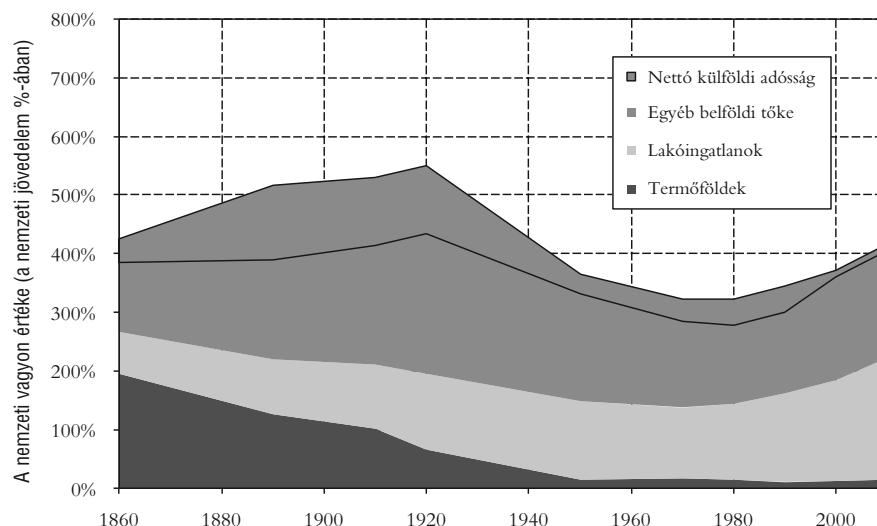
Az Egyesült Államok által birtokolt nettó külföldi tőke az 1950–60-as években még mindig viszonylag korlátozott volt: a nemzeti jövedelem alig 5%-át jelentette, miközben a belföldi tőke 400% körül járt, vagyis a nyolcvanszorosát tette ki. Az amerikai multinacionális vállalatok európai és más külföldi befektetései olyan szinteket értek el, amelyeket annak idején sokan, különösen az európaiak magasnak tartottak. Ez összefügghetett azzal, hogy az európaiak korábban ahhoz szoktak hozzá, hogy ők birtokolják a világ többi részét. Sokan meg amiatt is fanyalogtak, hogy gazdaságuk újjáépítését legalábbis részben *Uncle Sam*nek és a Marshall-tervnek köszönhetik.

Ha azonban eltekintünk ezektől a nemzeti traumáktól, a tények azt mutatják, hogy az amerikai befektetések Európában mindig is lényegesen elmaradtak a korábbi gyarmattartó országok csupán néhány évtizeddel korábban szerte a világban birtokolt befektetéseinek értékétől. Ráadásul az amerikaiak európai befektetéseit nagymértékben ellensúlyozták a külföldiek, elsősorban a britek folytatódó befektetéseai Amerikában. Az 1960-as évek elején játszódó *Mad Men*-sorozatban a New York-i Sterling Cooper reklámügynökséget előkelő brit részvényesek vásárolják fel, ami nem meglepő módon jókora kulturális sokkhatást vált ki a Madison Avenue zárt reklámvilágában: hiába, nem könnyű külföldi főnököknek dolgozni.

Az Egyesült Államok nettó külföldi tőkepozíciója aztán az 1980-as években enyhén negatívba fordult, ami tovább erősödött az 1990–2000-es években a növekvő kereskedelmi mérleghiány miatt. Az amerikaiak külföldi befektetéseit továbbra is sokkal jobb hozamot hoznak, mint amennyit az ország a külföldieknek fizet adósságának finanszírozásáért – ez a kiváltság a hozadéka a dollárba vetett bizalomnak. Ez utóbbi korlátozza egyébként az amerikai negatív pozíció további romlását, ami így az 1990-es években a nemzeti jövedelem 10%-a, a 2010-es évekre pedig a nemzeti jövedelem kevéssel 20%-a körül alakult. Összességében tehát a jelenlegi helyzet meglehetősen hasonlít az első világháborút megelőzőhöz. Az Egyesült Államok belföldi tőkéje az amerikai nemzeti jövedelem kb. 450%-ára tehető. A külföldi befektetők által birtokolt aktívák (csökkentve az amerikai befektetők külföldi vagyonával) a nemzeti jövedelem 20%-ának megfelelő nagyságúak. Az Egyesült Államok nettó nemzeti vagyona tehát a nemzeti jövedelem kb. 430%-át jelenti, amit úgy is fogalmazhatnánk, hogy az Egyesült Államokat több mint 95%-ban az amerikaiak és alig 5%-ban külföldiek birtokolják.

### **Kanada: régóta a Korona birtokában**

Kanada teljesen eltérő pályát járt be, itt a belföldi tőke jelentős része – egy-negyede egészen a 19. század végéig, illetve a 20. század elejéig – külföldiek, főleg britek tulajdonában volt. Kiváltképp igaz volt ez a nyersanyag-kitermelő szektorokban (réz-, cink-, alumínium- és szénhidrogén-lelőhelyek). 1910-ben Kanada belföldi tőkéjének értékét a kanadai nemzeti jövedelem 530%-ára becsülték. A külföldi befektetők által birtokolt aktívák (csökkentve a kanadai befektetők külföldi érdekeltségeivel) ekkor a nemzeti jövedelem 120%-át adták, vagyis a teljes tőke egyötöd és egynegyed közötti részét. A nettó nemzeti vagyon Kanada esetében tehát kb. a nemzeti jövedelem 410%-ával volt egyenlő (lásd 4.9. ábra<sup>30</sup>).



4.9. ábra. A tőke Kanadában, 1860–2010

**Magyarázat:** Kanadában a hazai tőke jelentős része mindig is külföldi kézben volt, a hazai tőke ezért mindig meghaladta a belföldi tőkét.

**Forrás és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

Ez a helyzet a két világháború következtében jelentősen megváltozott, hiszen az európaiak kénytelenek voltak eladni számos külföldi aktívájukat. Ehhez azonban időre volt szükség: az 1950 és 1980 közötti években Kanada nettó külföldi adóssága a belföldi tőke kb. 10%-át tette ki. Eközben az államadósság folyamatosan növekedett egészen az 1990 után bekövetkezett konszolidációig.<sup>31</sup> A 2010-es évek elejére aztán Kanada helyzete nagyon hasonlított az Egyesült Államokéra: a belföldi tőke ekkor már a nemzeti jövedelem 410%-ára volt tehető. A külföldi befektetők által birtokolt aktívák (csökkentve a kanadaiak külföldi tulajdonával) a nemzeti jövedelem nagyjából 10%-át jelentik. A nettó vagyoni helyzetet tekintve tehát Kanada több mint 98%-át a kanadaiak és alig 2%-át külföldiek birtokolják.<sup>32</sup>

Az Egyesült Államok és Kanada összehasonlítása azért is érdekes, mert nehéz olyan tisztán gazdasági okokat találni, amelyekkel indokolható lenne, hogy miért járt be Észak-Amerika két országa ennyire jelentősen eltérő utat. Teljesen nyilvánvaló, hogy a politikai tényezőknek nagy szerepet kellett játszaniuk: nem vitás, hogy az Egyesült Államok mindig is rendkívül nyitott volt a külföldi befektetőkkel szemben, mégis elég nehéz elképzelni, hogy a 19. századi amerikai közvélemény kibékült volna azzal, hogy az ország egynegyedét a volt gyarmatosítók birtokolják.<sup>33</sup> Ez a kérdés

Kanada esetében kisebb problémát okozott, hiszen az ország továbbra is brit gyarmat maradt: az a tény, hogy az ország jelentős részét Nagy-Britannia birtokolta, lényegében nem sokban különbözött attól, mint amikor a skót vagy a sussexi földek jelentős része és sok üzem a londoniak kezében van. Ugyanezen oknál fogva a tény, hogy a kanadai nettó külföldi vagyontörzsként sokáig negatív maradt, szintén kapcsolatba hozható azzal, hogy a Nagy-Britanniával fenntartott kapcsolatok mentesek voltak mindenfajta erőszakos konfliktustól (Kanada fokozatosan nyerte el a függetlenséget, de az ország államfője továbbra is a brit uralkodó). Így tehát nem került sor olyan kisajátítási aktusokra, különösen a természeti erőforrások kiaknázására létrejött vállalatok esetében, amelyek a világ többi részén általában a függetlenedés folyamatának velejárói voltak.

### Újvilág és Régi Világ: a rabszolgaság jelentősége

Ez a vizsgálódás, amely a tőke európai és egyesült államokbeli metamorfózisával foglalkozik, nagyon hiányos lenne, ha nem térnénk ki a rabszolgaságra és a rabszolgák helyére az amerikai vagyonokban.

Thomas Jeffersonnak nem csak földjei voltak. Több mint 600 rabszolgája is volt, akiket elsősorban az apjától és az apósától örökölt – a rabszolgakérdéssel kapcsolatos politikai álláspontja pedig mindig is nagyon ellentmondásos volt. A kis, egyenlő jogokat élvező földbirtokosok köztestettségéről alkotott elképzelésébe a színes bőrűek – akiknek a kényszermunkájára szülőföldjének, Virginia államnak a gazdasága épült – nem fértek bele. Amikor 1801-ben a déli államok szavazatainak köszönhetően az Egyesült Államok elnöke lett, mégis egy olyan törvényhez adta a nevét, amelynek értelmében 1808-tól nem lehetett rabszolgákat behozni Amerika földjére. Ez azonban nem fékezte a rabszolgák számának gyors növekedését – ráadásul a természetes növekedés jóval olcsóbb volt, mint a rabszolgák megvásárlása. Így aztán a Függetlenség kikiáltásának idején, azaz az 1770-es években még 400 000 rabszolga élt az országban, az 1800-as népszámláláskor pedig már 1 millió; létszámuk tehát két és félszeresére növekedett. Ezt követően 1800 és 1860, egy újabb népszámlálás évei között számuk megkétszereződött. Azaz ekkor már több mint 4 millió rabszolga élt Amerika földjén, tehát számuk egy évszázad alatt megkétszereződött. A rabszolgaság gazdaság virágzott 1861-ben, a polgárháború kirobbanásakor is, mely utóbbi aztán elvezetett a rabszolgaság eltörléséhez 1865-ben.

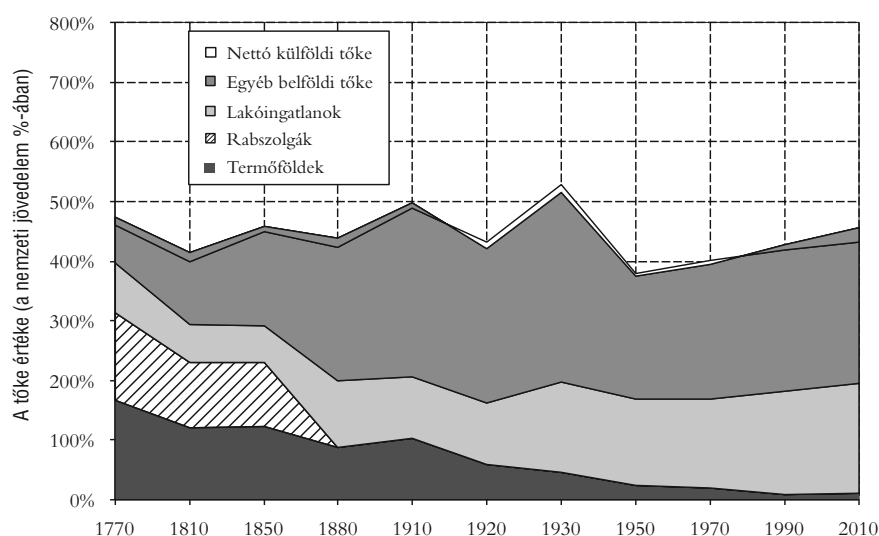
1800 körül a rabszolgák az Egyesült Államok lakosságának kb. 20%-át alkották: az 5 milliós lakosságból kb. 1 millió volt rabszolga. A déli álla-



mokban élt a rabszolgák zöme,<sup>34</sup> itt arányuk elérte a 40%-ot: a mindössze 2,5 milliós lakosságból 1 millió volt a rabszolga és 1,5 millió a fehér ember. Nem minden fehér embernek volt rabszolgája, csak egy elenyésző kisebbség birtokolt a Jeffersonéhoz mérhető számút: a harmadik részben látni fogjuk, hogy a rabszolgákra épülő vagyonok voltak a leginkább koncentráltak.

1860 körül a rabszolgák aránya a teljes lakosságon belül 15%-ra esett vissza, ami az északi és nyugati államok lakosságának gyors növekedésével magyarázható (nagyjából 4 millió rabszolga a 30 milliós teljes populáción belül). Ám a déli államokban arányuk továbbra is elérte a 40%-ot: a 10 milliós lakosságból 4 millió volt a rabszolga és 6 millió a fehér lakos.

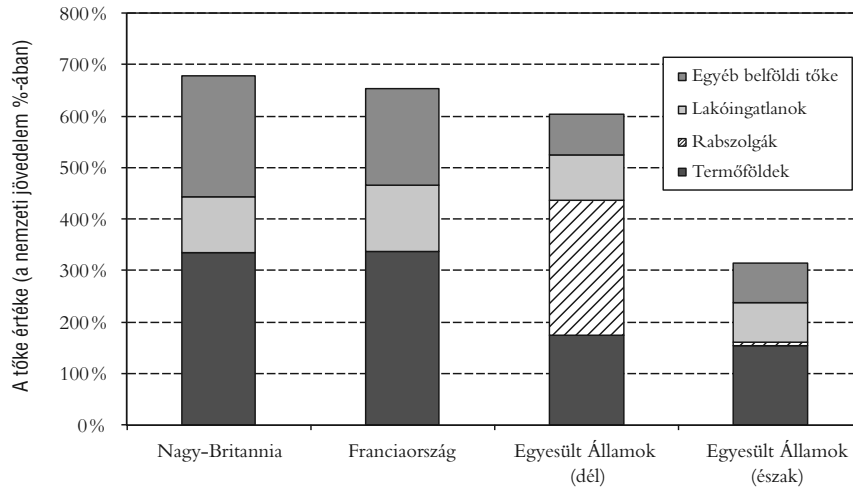
A rabszolgáknak az 1770 és 1860 közötti időszakban az Egyesült Államokban érvényes áráról számos történelmi forrás áll rendelkezésre: Alice Hanson Jones által összegyűjtött vagyon- és hagyatéki leltárok, a Raymond Goldsmith által használt adózási és népszámlálási, illetve a Robert Fogel által összegyűjtött, a rabszolgák adásvételével kapcsolatos tranzakció szintű adatok. Ezeknek az egymás között meglehetősen koherenciát mutató forrásoknak az összevetésével jutottunk a 4.10.–4.11. ábrán bemutatott becslésekhez.



**4.10. ábra.** Tőke és rabszolgatartás az Egyesült Államokban

**Magyarázat:** 1770-ben az Egyesült Államokban a rabszolgák összértéke másfél év nemzeti jövedelmének felelt meg (ami megegyezik a termőföldek értékével).

**Forrás és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c).



4.11. ábra. A tőke 1770–1810 között: Régi és Újvilág

**Magyarázat:** 1770 és 1810 között a mezőgazdasági termőföldek és a rabszolgák összértéke az Egyesült Államok déli államaiban meghaladja négy év nemzeti jövedelmét.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

Megállapíthatjuk, hogy a rabszolgák teljes értéke az Egyesült Államok majdnem másfél éves nemzeti jövedelmének felelt meg a 18. század végén és a 19. század első felében, vagyis nagyjából megegyezett a mezőgazdasági földek teljes értékével. Ha a rabszolgákat is hozzászámítjuk az egyéb vagyonelemekhez, akkor azt látjuk, hogy az amerikai vagyonok összessége a gyarmati időszaktól napjainkig viszonylag stabil, vagyis nagysága 4,5 év nemzeti jövedelmének szintje körül mozog. A rabszolgák értékének figyelembevétele persze több oknál fogva is nagyon vitatható: egy olyan civilizációt tételez fel, amely bizonyos egyéneket ingóságként kezel, nem pedig jogokkal, főképpen nem a tulajdonlás jogával felruházott alanyokként.<sup>35</sup> Ez a megközelítés azonban lehetővé teszi, hogy felmérjük, milyen szerepet játszott a rabszolga mint tőkeelem a rabszolgatartók számára.

Mindez még nyilvánvalóbb lesz, ha megkülönböztetjük a déli és az északi államokat, illetve ha összehasonlítjuk az Egyesült Államok két részét 1770 és 1810 között jellemző (a rabszolgákat is figyelembe vevő) tőkeszerkezetet a franciaországi és nagy-britanniai tőkeszerkezettel (lásd 4.11. ábra). Az Egyesült Államok déli részén a rabszolgák összértéke 2,5–3 év nemzeti jövedelmének felel meg, így aztán a mezőgazdasági termőföldekkel együtt kalkulálva meghaladja négy év nemzeti jövedelmét. Végző soron tehát az Újvilág déli rabszolgatartói nagyobb vagyonnal rendelkeztek,

mint a vén Európa földbirtokosai. Földjük ugyan nem ért sokat, de miután az a kiváló ötletük támadt, hogy nemcsak a földet, de a megmunkálásához szükséges munkaerőt is a birtokukba vegyék, az összvagyonuk mégis nagyobb lett.

Ha a rabszolgák kereskedelmi értékét hozzáadjuk más vagyonelemekhez, akkor a déli államok vagyona máris meghaladja hat év nemzeti jövedelmét, vagyis majdnem a Nagy-Britanniában és Franciaországban megfigyelttel kerül egy szintre. Ugyanakkor az északi államokban szinte egyáltalán nem voltak rabszolgák, az összvagyon így nagyon kevés, feleakkora sem volt, mint a déli államokban vagy Európában.

Láthatjuk, hogy az Egyesült Államok a polgárháború előtt távolról sem volt az a tőke nélküli világ, ahogyan azt korábban bemutattam. Az Újvilág két egymásnak ellentmondó valóságból állt: az egyik oldalon, északon viszonylagos egyenlőség uralkodott, itt a tőke lényegében nem sokat jelentett, mivel bőségesen álltak rendelkezésre földek, olyannyira, hogy bárki földtulajdonossá válhatott, illetve mert a bevándorlóknak még nem volt idejük vagyont felhalmozni. A másik oldalon, délen a vagyoni egyenlőtlenségek a lehető legszélsőségesebb és legerőszakosabb formát öltötték, hiszen a lakosság egyik fele birtokolta a lakosság másik felét, így a rabszolga-tőke felülkerekedett és értékben meg is haladta a földtőkét.

Az Egyesült Államokban az egyenlőtlenségekhez fűződő bonyolult és ellentmondásos viszony bizonyos értelemben mind a mai napig megmaradt. Egyfelől az ország az egyenlőség ígéretének földje a szegénysorból érkező bevándorlók milliói számára, másfelől ez az az ország, amelyben az egyenlőtlenségek, különösen a faji különbözőséggel kapcsolatosak, brutális erővel jelennek meg mind a mai napig (a déli államokban élő feketéket egészen az 1960-as évekig megfosztották szabadságjogaiktól, és olyan jogi szegregációs rezsimbe kényszerítették őket, amely sok vonatkozásban rokonítható a Dél-Afrikában az 1980-as évekig érvényben lévő apartheidrendszerrel). Nem lehet kétséges, hogy ezzel magyarázható az amerikai jóléti rendszer fejlődésének vagy inkább fejletlenségének számos aspektusa.

### Rabszolgatőke és emberi tőke

Nem tettem kísérletet arra, hogy felmérjem a rabszolgák által képviselt tőke értékét más rabszolgatartó társadalmakban. Nagy-Britanniában a rabszolgaságot 1833 és 1838 között törölték el, Franciaországban pedig ugyanez két lépésben történt meg (először 1792-ben eltörölték, de 1803-ban Napóleon alatt visszaállították, hogy aztán 1848-ban végleg eltöröljék). Mindkét

gyarmatbirodalomban a 18. században és a 19. század elején a külföldi tőkebefektetések egy része nyugat-indiai ültetvényekbe (gondoljunk *A mansfieldi kastély* Sir Thomasára) vagy egyes indiai-óceáni szigeteken kialakított, rabszolgamunkára épülő gazdaságokba irányult (ilyenek voltak a francia forradalom után a Réunion és Mauritius szigetre keresztelt Bourbon és Francia szigeteken). Ezeknek az ültetvényeknek a vagyona a rabszolgákat is magában foglalta, akiknek az értékét azonban nem próbáltam meg szétszálazni. Mivel a 19. század folyamán e két országban a külföldi aktívák nem haladták meg a nemzeti jövedelem 10%-át, tehát a rabszolgák által képviselt vagyon részaránya az összvagyonon belül nyilvánvalóan jóval az amerikai alatt maradt.<sup>36</sup>

Azokban a társadalmakban azonban, ahol a rabszolgák a lakosság jelentős hányadát teszik ki, a bennük megtestesülő tőke értéke nagyon magas lehet, akár annál is magasabb, mint amit 1770 és 1810 között az Egyesült Államokban elért, és magasabb az egyéb vagyonformáknál is. Képzeljünk el egy olyan szélsőséges esetet, amikor lényegében a teljes lakosságot a népesség egy elenyésző kisebbsége birtokolja. Tegyük fel, csak a példa kedvéért, hogy a nemzeti jövedelemből a munkára eső hányad (vagyis az a hozam, amit a rabszolgák munkája a tulajdonosaik számára hoz) 60%, a tőkére jutó hányad (vagyis a földjáradék, az egyéb tőkékből származó bérleti díjak, profit stb.) pedig 40%, és tegyük fel továbbá azt is, hogy valamennyi nem humán tőkeforma megtérülési rátája évente 5%.

A könyv 1. fejezetében bevezetett definíció, vagyis a kapitalizmus első törvénye ( $\alpha = r \times \beta$ ) értelmében a nemzeti tőke értéke (a rabszolgákat nem beleértve) nyolc év nemzeti jövedelmének felel meg.

Egy rabszolgatartó társadalomban ugyanez a törvény vonatkozik mind a rabszolgák, mind a tőke értékelésére is: ha a rabszolgák a nemzeti jövedelem 60%-ának megfelelő jövedelmet hoznak, és ha valamennyi tőkeforma éves hozama 5%, akkor a teljes rabszolga-állomány piaci értéke tizenkét év nemzeti jövedelmének felel meg, ami a nem humán nemzeti vagyon másfélszerese, pusztán csak azért, mert a rabszolgák hozama másfélszerese a nem humán tőke hozamának. Ha hozzáadjuk a rabszolgák értékét a tőkééhez, akkor természetesen húsz évnyi nemzeti jövedelemhez jutunk, mivel a teljes éves jövedelem és a kibocsátás 5%-os rátával tőkésedik.

Az Egyesült Államokban az 1770 és 1810 közötti években a rabszolgák által képviselt tőke értéke másfél év nemzeti jövedelmével volt egyenlő (nem pedig tizenkét évével), egyrészt mert a rabszolgák aránya a teljes népességben 20% (nem pedig 100%), másrészt mert a rabszolgák átlagos termelékenységét a szabad munka átlagos termelékenységénél alacsonyabbra becsültük. A rabszolga-tőke megtérülési rátája általában nem 5%, hanem 7–8% vagy még ezt is meghaladó mértékű volt, ez összességében alacso-

nyabb kapitalizációt eredményez. A gyakorlatban a polgárháború előtti Egyesült Államokban egy rabszolga piaci ára egy hasonló szabad munkaerő tíz-tizenkét évi bérének felelt meg (nem pedig húsz évi jövedelemnek, ahogy az 5%-os megtérülés és azonos termelékenység esetén adódna). 1860 körül egy ereje teljében lévő férfi rabszolga átlagos ára nagyjából 2000 dollár volt, miközben egy szabad mezőgazdasági munkás éves bére 200 dollár körül mozgott.<sup>37</sup> Hozzá kell tennünk azt is, hogy az árak nagymértékben változhattak a rabszolga adottságai és a gazdája értékelése szerint: Quentin Tarantino *Django elszabadul* című filmjében a gazdag ültetvényes 700 dollárért eladná a szép Broomhildát, de 12 000 dollárt kér a legjobb harci rabszolgájáért.

Akárhogy is nézzük, az mindenesetre világos, hogy az ilyen számolgatásnak csak a rabszolgatartó társadalmakban van értelme, ahol az emberi tőke folyamatosan és visszavonhatatlanul piaci adás-vétel tárgya lehet. Egyes közgazdászok a Világbank nemrégiben kiadott, a „nemzetek gazdagságával” foglalkozó jelentéssorozatában az emberi tőke teljes értékének kiszámolásához azt a módszert választották, hogy a munkából származó jövedelemáramot tőkésítették egy többé-kevésbé önkényesen megválasztott éves megtérülési rátával (4–5). Ezek a jelentések meglepve fedezték fel, hogy a 21. század elvarázsolt világában az emberi tőke az össztőke meghatározó eleme. Ez a következtetés eléggé banális, és valójában már a 18. században is érvényes evidencia lett volna: ha a nemzeti jövedelemnek több mint a fele a munkára esik, és úgy döntünk, hogy a munkajövedelem-áramot ugyanazzal vagy nagyjából hasonló rátával tőkésítjük, mint a tőkére eső jövedelemáramot, akkor értelemszerűen a humán tőke nagyobb lesz, mint az összes többi tőkekomponens. Álmélkodásra semmi ok, sőt ennek a következtetésnek a levonásához még a hipotetikus tőkésítési számítások is teljesen feleslegesek, éppen elég, ha az egyes áramokat összehasonlítjuk.<sup>38</sup> Az emberi tőkeállományhoz pénzügyi értéket rendelni valójában csak olyan társadalmakban érdemes, ahol ténylegesen lehetséges az emberi lények teljes birtoklása – márpedig az ilyen társadalmaknak minden jel szerint véglegesen leáldozott.

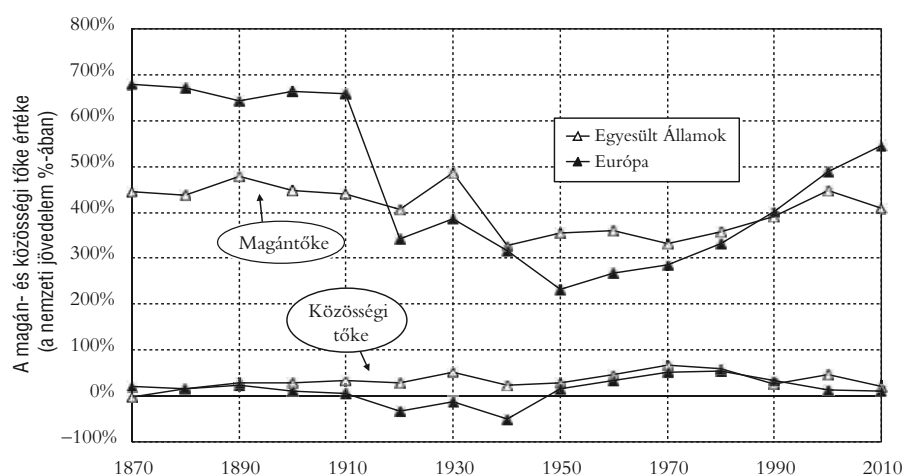
## 5. A tőke/jövedelem arány alakulása hosszú távon

Az előző fejezetben megvizsgáltam a tőke metamorfózisát Európában és Észak-Amerikában a 18. századtól kezdve. E hosszú időszakot áttekintve láthatjuk, hogy a vagyon természete teljesen átalakult: a mezőgazdasági földtőke helyét fokozatosan átvette az ipari és pénzügyi tőke, valamint a városi ingatlanok. Ám a leginkább szembeötlő tény mégis az, hogy mindezen átalakulások ellenére a tőkeállomány teljes értéke az illető ország által évente megtermelt jövedelemben mérve – ez az arány, amely a legáltalánosabban kifejezi a tőke fontosságát az illető ország gazdaságában és társadalmában – e nagyon hosszú időszak alatt a jelek szerint nem sokat változott. Mind Nagy-Britanniában, mind Franciaországban – ez az a két ország, amelyet illetően a legteljesebb idősorokkal rendelkezünk – a nemzeti vagyon egyaránt öt-hat év nemzeti jövedelmének felelt meg a 2010-es évek elején, ami alig alacsonyabb, mint a 18. és 19. század folyamán, illetve az első világháborúig megfigyelt érték (ekkor nagyjából hat-hét év nemzeti jövedelmét jelentette). Figyelembe véve tehát a tőke/jövedelem arálynak az 1950-es évek óta megfigyelhető jelentős és folyamatos növekedését, magától értetődően felmerül a kérdés, hogy vajon ez a növekedés tovább folytatódik-e a következő évtizedekben, és elképzelhető-e, hogy a 21. század végére a tőke/jövedelem arány eléri, netán meg is haladja a korábbi évszázadok szintjeit.

Európa és Amerika összehasonlításakor szembesülünk a másik fontos jelenséggel. Nem meglepő, hogy az 1914 és 1945 közötti sokkok olyan erősek voltak, hogy ebből a tőke/jövedelem arányának mélyreptülése következett Európában a 20. század túlnyomó részében, vagyis az 1920-as évektől egészen az 1980-as évekig. Ha viszont figyelmen kívül hagyjuk azt a hosszú időszakot, amely a háborúkkal, illetve azok következményeinek felszámolásával telt el, azt találjuk, hogy a tőke/jövedelem arány tendencia-

szerűen is mindig magasabb volt Európában. Érvényes volt ez a 19. századra és a 20. század elejére (amikor Európában az arány hat-hét körül alakult, míg az Egyesült Államokban csupán négy-öt körül), mint ahogy érvényes a 20. század végére és a 21. század elejére is: az európai magánvagyonok az 1990-es évek elején már újra az amerikaiak előtt jártak, 2010-ben pedig már csaknem hat év nemzeti jövedelmének feleltek meg, míg az Egyesült Államokban alig érik el a négy évet (lásd 5.1. és 5.2. ábra<sup>39</sup>).

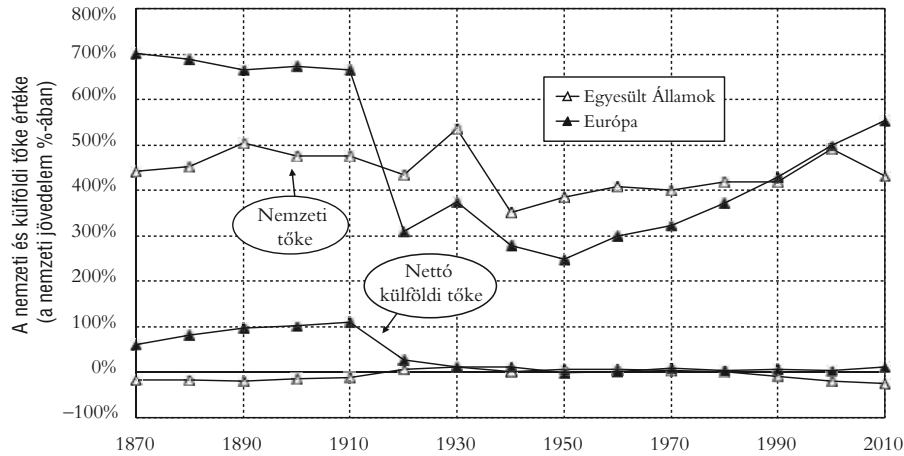
Ezek a tények magyarázatot követelnek: mi okozza azt, hogy a tőke/jövedelem arány Európában visszatért a történelem során tapasztalt legmagasabb szinthez, és miért kell ennek trendszerűen magasabbnak lennie, mint az amerikaiak? Mik azok a titokzatos erők, amelyek egy adott társadalomban hat-hét év nemzeti jövedelmére tornázzák fel a tőke értékét, ahelyett hogy az csupán három-négy évnek megfelelő magasságban lenne? Létezik-e a tőke/jövedelem arálynak valamilyen egyensúlyi szintje, ha igen, hogyan határozhatjuk meg? Ha van ilyen egyensúlyi szint, mik a következményei a tőke hozamára nézve, és mi lehet a kapcsolat e szint és a között, ahogy a nemzeti jövedelem munkára és tőkére eső részre oszlik? E kérdések megválaszolásához meg kell ismernünk azt a dinamikus törvényt, amely egy adott gazdaságban összefüggést teremt a tőke/jövedelem arány, a megtakarítások, valamint a növekedési ütem között.



5.1. ábra. Magántőke és közösségi tőke: Európa és Amerika, 1870–2010

**Magyarázat:** a nemzeti tőke mozgása mind Európában, mind Amerikában hosszú távon elsősorban a magántőke alakulását tükrözi vissza.

**Forrás és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)



5.2. ábra. A nemzeti tőke Európában és Amerikában, 1870–2010

**Magyarázat:** a nemzeti tőke (a közösségi és magántőke összessége) 1910-ben Európában 6,5 év nemzeti jövedelmének felel meg, míg Amerikában 4,5 év nemzeti jövedelmével volt egyenlő.

**Forrás és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

### A kapitalizmus második alaptörvénye: $\beta = s/g$

Hosszú távon a  $\beta$  tőke/jövedelem arány egészen egyszerűen és érthetően kapcsolódik az  $s$  megtakarításokhoz, illetve a  $g$  növekedési ütemhez a következő képlet szerint:

$$\beta = s/g.$$

Például, ha  $s=12\%$  és  $g=2\%$ , akkor  $\beta = s/g = 600\%$ .<sup>40</sup>

Másképpen fogalmazva, ha egy ország minden évben nemzeti jövedelmének 12%-át takarítja meg, és nemzeti jövedelmének növekedési rátája évente 2%, akkor hosszú távon a tőke/jövedelem aránya 600% lesz: a szóban forgó ország hat év nemzeti jövedelmének megfelelő tőkét fog felhalmozni.

Ez a kapitalizmus második törvényének is tekinthető egyenlet egy teljesen evidens, ugyanakkor nagyon fontos valóságot ír le: egy sokat megtakarító, ám lassan növekvő ország hosszú távon hatalmas tőkeállományt tud felhalmozni, ami jelentős következményekkel jár a társadalom szerkezetére és a vagyon eloszlására nézve.



Úgy is fogalmazhatnánk, hogy egy stagnáláshoz közeli állapotban lévő társadalomban a múltban felhalmozott jövedelmek automatikusan aránytalanul nagy súlyra tesznek szert.

A tény, hogy a 21. század elején a tőke/jövedelem arány trendszerűen arra a magas szintre tért vissza, amelyet a 18. és 19. században figyelhattunk meg, azzal indokolható, hogy az érintett országok ismét alacsony növekedési üzemmódba kerültek. A növekedési ütem – különösen a demográfiai növekedéssel magyarázható részének – csökkenése magyarázza tehát a tőke súlyának nagy visszatérését.

Fontos megértenünk, hogy a növekedési ütem kismértékű módosulásai is hosszú távon jelentős változásokat idézhetnek elő a tőke/jövedelem arányban.

Például ha a megtakarítási ráta 12%-os, a növekedési ráta pedig a korábbi 2%-ról 1,5%-ra csökken, akkor a hosszú távú tőke/jövedelem arány – a  $\beta = s/g$  logikája szerint – nyolc év nemzeti jövedelmével lesz egyenlő a korábbi hat év helyett. Ha a növekedési ráta még tovább csökken, egészen 1%-ra, akkor  $\beta = s/g$  12 évre változik, vagyis a 2%-os növekedési rátájú társadalom tőkeintenzitásának a kétszeresét fogja mutatni. Ez egyfelől akár jó hír is lehet: a tőke potenciálisan mindenki számára hasznos, és feltéve, hogy a dolgok jól vannak elrendezve, mindenki jól jár vele. Másfelől azonban azt is jelenti, hogy a tőke birtokosai – a vagyoni egy adott eloszlása mellett – potenciálisan a gazdasági erőforrások nagyobb részét fogják ellenőrzésük alatt tartani. Az tehát nyilvánvaló, hogy egy ilyen változás gazdasági, társadalmi és politikai következményei távolról sem elhanyagolhatók.

Ha azonban a növekedés 3%-ra emelkedik, akkor a  $\beta = s/g$  mindössze négy év nemzeti jövedelmével lesz egyenlő. Ha ezzel egy időben a megtakarítási ráta is csökken egy kicsit, tehát  $s=9\%$ , akkor hosszú távon a tőke/jövedelem arány három év jövedelmének megfelelő szintre fog csökkenni.

Ezek a hatások annál is jelentősebbek, mert a  $\beta = s/g$  törvény alkalmazásánál a nemzeti jövedelem teljes növekedési ütemét kell figyelembe vennünk, vagyis az egy főre jutó és a demográfiai tényezővel magyarázható gazdasági növekedést együttesen.<sup>41</sup> Másképpen fogalmazva: egy állandónak tekintett 10–12%-os megtakarítási ráta és az egy főre jutó, évi 1,5–2%-os – tehát az Európát jelenleg jellemző – gazdasági növekedés esetén nyilvánvalóvá válik, hogy a demográfiai értelemben stagnáló országokban a tőke hat-nyolc év nemzeti jövedelmének megfelelő szintre növekedhet, miközben az évente 1%-os demográfiai növekedési ütemet és következőképpen az évi 2,5–3%-os gazdasági össznövekedést felmutató országok esetében, amilyen például az Egyesült Államok, a tőke csupán három-négy év jövedelmének szintjét fogja elérni. Ha pedig egy ilyen ország ráadásul kevesebbet

is takarít meg, mint az első, például azért, mert a lakosság előregedésének folyamata lassúbb, az előzőekben leírt mechanizmus újabb lökést kap. Más szavakkal ez azt jelenti, hogy az egy főre eső jövedelem növekedési üteme tekintetében hasonló helyzetű országokban a tőke/jövedelem arány nagyon eltérően fog alakulni pusztán csak azért, mert a demográfiai növekedési ütemük eltérő.

Ez a törvény segít abban, hogy megértsük a tőke/jövedelem arány történeti fejlődését. Ennek részeként meg tudjuk magyarázni azt is, hogy jelenleg miért tűnik úgy, hogy a tőke/jövedelem arány – az 1914 és 1945 közötti időszak sokkjai és a 20. század második felében tapasztalt kivételesen gyors növekedés után – visszatérőben van a korábbi nagyon magas szintekre. Azt is megérthetjük, hogy miért halmozódik fel trendszerű okoknál fogva több tőke Európában, mint az Egyesült Államokban (legalábbis addig, amíg az óceán másik felén a demográfiai növekedés az európaiat meghaladó marad, ami nyilván nem fog örökké tartani). Először azonban néhány fogalmi és elméleti kérdést még pontosítanom kell.

### A törvény hosszú távon működik

Legelőször azt kell tisztáznunk, hogy a kapitalizmus második törvénye, a  $\beta = s/g$  csak bizonyos fontos előfeltevések érvényesülése esetében alkalmazható. Tudnunk kell, hogy egy aszimptotikus, tehát csak hosszú távon érvényesülő törvényről van szó: amennyiben egy ország meglehetősen hosszú ideig a jövedelmei  $s$  részét takarítja meg, és a nemzeti jövedelmének növekedési rátája állandóan  $g$ , akkor a tőke/jövedelem aránya egyre inkább  $\beta = s/g$  felé fog közelíteni, hogy aztán megfelelően hosszú idő elteltével ezen a szinten stabilizálódjon. Ez azonban nem megy máról holnapra: ha egy ország csak néhány évig takarítja meg a jövedelme  $s$  részét, az nem lesz elég ahhoz, hogy a tőke/jövedelem arány az illető országban a  $\beta = s/g$  képlet szerint alakuljon.

Vegyünk a példa kedvéért egy olyan országot, amelyben nincs tőke, viszont egy éven keresztül megtakarítja nemzeti jövedelmének 12%-át. Ebben az országban nyilván nem jön létre egyhamar hat évnyi nemzeti jövedelemnek megfelelő értékű tőke. Az éves 12%-os megtakarítási rátával, 0 tőkéből kiindulva, ötven évnek kell eltelnie ahhoz, hogy hat év jövedelmének megfelelő tőke halmozódjon fel – és a tőke/jövedelem arány még akkor sem fogja elérni a hatot, mivel maga a nemzeti jövedelem is nyilvánvalóan jelentősen növekedett az eltelt fél évszázad alatt (kivéve ha nulla növekedési ütemet tételezünk fel).

Az első megjegyzendő elv tehát az, hogy a vagyon felhalmozásához időre van szükség: több évtizednek kell elteltie ahhoz, hogy a  $\beta = s/g$  törvény teljesülhessen. Ha ezt az emlékezetünkbe véstük, máris könnyebben meg fogjuk érteni, hogy miért kellett annyi idő, hogy Európa kiheverje az 1914 és 1945 közötti sokkok következményeit, és miért olyan fontos, hogy nagyon hosszú történelmi időszak alapján tudjuk vizsgálni a hasonló kérdéseket. Az egyén szintjén természetesen előfordul, hogy valaki nagyon gyorsan tetemes vagyonra tesz szert. Egy ország szintjén azonban a tőke/jövedelem arálynak a  $\beta = s/g$  törvény által leírt mozgása hosszú távú jelenség.

Ez az alapvető különbség e törvény és az  $\alpha = r \times \beta$  törvény között, amelyet az 1. fejezetben a kapitalizmus első alaptörvényének neveztem. Ez utóbbi szerint a nemzeti jövedelemből a tőkére eső  $\alpha$  rész a tőke  $r$  átlagos hozamának és a  $\beta$  tőke/jövedelem arányának a szorzatával egyenlő. Fontos megértenünk, hogy az  $\alpha = r \times \beta$  törvény valójában tiszta számveteli azonosság, amely a dolog természetéből adódóan tértől és időtől függetlenül mindig érvényes. Nem is kell törvénynek neveznünk; tekinthetünk rá úgy is, mint egy eljárásra, amelynek alkalmazásával meghatározhatjuk, hogy a nemzeti jövedelemből mekkora rész esik a tőkére (vagy hogy mennyi a tőke hozama, attól függően, hogy melyiket könnyebb mérni). Ezzel ellentétben a  $\beta = s/g$  törvény dinamikus folyamat eredménye: olyan egyensúlyi állapotot ír le, ami felé az  $s$  megtakarítási rátával és a  $g$  növekedési ütemmel jellemezhető gazdaság tendál, még ha ez az egyensúlyi állapot a maga teljességében gyakorlatilag soha nem is következik be.

Másodszor a  $\beta = s/g$  törvény csak akkor érvényes, ha csak az ember által felhalmozható tőkeformákat vesszük figyelembe. Ha a nemzeti tőke jelentős részben tisztán természeti erőforrásokból (avagy olyan természeti erőforrásokról van szó, amelyek értéke független az emberi beavatkozástól és a múltban eszközölt beruházásoktól) áll, magától értetődően a  $\beta$  a megtakarításoktól függetlenül is nagyon magas lehet. A későbbiekben még visszatérek a nem felhalmozható tőke gyakorlati jelentőségére.

És végül a  $\beta = s/g$  törvény csak akkor érvényes, ha az eszközárak átlagosan együtt mozognak a fogyasztói árakkal. Ha az ingatlanok vagy a részvények ára más áraknál gyorsabban emelkedik, akkor a nemzeti tőke piaci értéke és az éves nemzeti jövedelemáram aránya új megtakarítás nélkül is igen magas szintre emelkedhet. Rövid távon az eszközök relatív – mármint a fogyasztói árakhoz viszonyított – árának mozgása néha sokkal nagyobb, mint a volumenhatás (azaz az új megtakarítások belépésével magyarázható hatás). Ha azonban feltételezzük, hogy az ármozgások hosszú távon kiegyenlítődnek, a  $\beta = s/g$  törvény szükségképpen érvényes, függetlenül

attól, hogy milyen okoknál fogva döntött úgy az illető ország, hogy nemzeti jövedelmének s részét megtakarítja.

Ezt a mozzanatot érdemes újra hangsúlyozni: az  $\beta = s/g$  törvény érvényessége teljesen független attól, hogy milyen okból döntenek úgy egy adott ország lakosai – vagy kormányuk –, hogy vagyont halmoznak fel. A gyakorlatban számos oka lehet annak, amiért az emberek így tesznek: például a jövőbeli fogyasztásukat akarják növelni (vagy el akarják kerülni, hogy a fogyasztásukat a jövőben csökkenteni kelljen, például a nyugdíjas évek elérézésekor), netán a következő nemzedék számára gyűjtenek vagyont, vagy a vagyon által biztosított hatalomra, biztonságra, presztízszre vágyanak. Általában ezeknek az indítatásoknak mindegyike egyszerre van jelen úgy, hogy az arány mindenki esetében – legyen az egyén, ország vagy kor – más és más. Gyakran még az érintettek maguk sem igazán tudják kibogozni, egyértelműen elválasztani egymástól ezeket a nagyon különböző motivációkat. A harmadik részben még visszatérek arra, hogy milyen komoly következményei vannak e különböző motivációknak és felhalmozási mechanizmusoknak az egyenlőtlenségre és a vagyon eloszlására nézve; hogy milyen szerepet játszik az öröklés az egyenlőtlenség szerkezetében; és hogy általánosságban véve milyen társadalmi, erkölcsi és politikai megfontolásokkal indokolhatók a vagyoni különbségek. Jelenleg azonban csak a tőke/jövedelem arány dinamikájának megértése a célunk, ami első megközelítésben a vagyon eloszlásának kérdésétől függetlenül is vizsgálható. Most tehát elégedjünk meg azzal, hogy a  $\beta = s/g$  törvény minden esetben érvényes, bármilyen okok is húzódnak az adott ország konkrét megtakarítási rátájának alakulása mögött.

Mindez egyszerűen abból adódik, hogy a  $\beta = s/g$  az egyetlen stabil tőke/jövedelem arány egy a jövedelmei s részét megtakarító és a nemzeti jövedelmet  $g$  ütemben növelő országban.

Egy példával szeretném megvilágítani ezt a nagyon egyszerű gondolatmenetet. Képzeljük el, hogy egy ország minden évben jövedelmeinek 12%-át takarítja meg, és az eredeti tőkeállomány hat év jövedelmének felel meg. Ebben az esetben a tőkeállomány évente 2%-kal fog növekedni<sup>42</sup>, vagyis pontosan ugyanolyan ütemben, mint a nemzeti jövedelem. Ezért a tőke/jövedelem arány nem változik.

Ha azonban a tőkeállomány nem éri el hat év jövedelmének nagyságát, a jövedelem 12%-ának megtakarítása a tőkeállomány 2%-nál nagyobb, tehát a jövedelmet meghaladó növekedését fogja eredményezni évente. Ez azt jelenti, hogy a tőke gyorsabban fog növekedni, mint a jövedelem, és így a tőke/jövedelem arány egészen az egyensúlyi helyzet eléréséig szintén növekedni fog.

Fordított esetben, vagyis ha a tőkeállomány meghaladja hat év jövedelmének mértékét, a 12%-os megtakarítási ráta a tőke évi 2%-nál lassúbb növekedését jelenti, így aztán a tőke/jövedelem arány csökkenésnek fog indulni, ismét csak az egyensúlyi állapot felé mozogva.

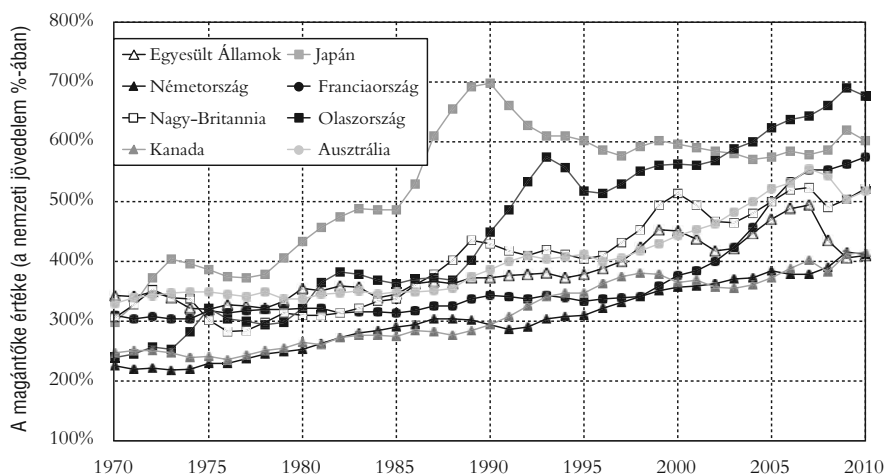
Bármelyik esetről is legyen szó, a tőke/jövedelem arány hosszú távon mindig a  $\beta = s/g$  egyensúlyi szint irányába fog tartani (amit a tiszta természeti erőforrások esetleg felfelé mozdíthatnak el), azzal a feltétellel, hogy az eszközárak átlagos növekedése hosszú távon a fogyasztói árak változását követi.<sup>43</sup>

Összefoglalva: a  $\beta = s/g$  törvény épp úgy nem magyarázza meg azokat a sokkokat, amelyek a tőke/jövedelem arányt rövid távon érhetik, mint ahogy a világháborúk létét vagy az 1929-es nagy válságot – amelyek példái lehetnek a szélsőséges sokkoknak – sem képes megmagyarázni. Viszont alkalmas arra, hogy megmutassa azt az egyensúlyi szintet, ami felé a tőke/jövedelem arány hosszú távon tendál, amikor a sokkok és válságok hatása már kiszűródött.

### A tőke visszatérése a fejlett országokban 1970 óta

Ahhoz, hogy a tőke/jövedelem arány hosszú és rövid távú mozgásának különbségét érzékeltesük, vizsgáljuk meg a legfejlettebb országok 1970 és 2010 közötti éves szintű adatait. Erre az időszakra számos ország vonatkozásában megbízható és homogén adatokkal rendelkezünk. Kezdjük a magántőke és a nemzeti jövedelem kapcsolatával, amelynek az alakulását a világ nyolc legfejlettebb országában az 5.3. ábrán mutattuk be, a GDP csökkenő mértékének sorrendjében: Egyesült Államok, Japán, Németország, Franciaország, Nagy-Britannia, Olaszország, Kanada és Ausztrália.

Az 5.1. és 5.2. ábrán bemutatott számokkal összehasonlítva – amelyek tízéves átlagolással készültek, hogy a hosszú trendekre tudjunk összpontosítani – az 5.3. ábrán bemutatott éves idősorokból jól látható, hogy a tőke/jövedelem arány nagyon rövid távon minden országban nagy változékonyságot mutat. Ez a nagy változékonyság annak köszönhető, hogy az ingatlanok (legyen szó lakás- vagy üzleti célú ingatlanról) és a pénzügyi eszközök – főképpen a részvények – ára közismerten nagyon volatilis. A tőkét mindig nehéz beárazni, egyrészt mert nagyon bonyolult megjósolni azon javak és szolgáltatások iránti jövőbeni kereslet nagyságát, amelyeket egy adott vállalat vagy ingatlan állít elő, és ezért az adott aktíva jövőbeli hasznát, osztalékát, jogdíját, bérleti díját is nehéz megjósolni; másrészt mert egy adott ingatlan vagy vállalat jelenlegi értéke nemcsak ezektől az



5.3. ábra. A magántőke a gazdag országokban, 1970–2010

**Magyarázat:** a magántőke 1970-ben a gazdag országok 2–3,5 éves nemzeti jövedelmének felelt meg, 2010-ben pedig négy-hét év nemzeti jövedelmének.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

alapvető elemektől függ, hanem attól is, hogy szükség esetén milyen áron lehet ezeket a javakat értékesíteni – vagyis a várható árfolyamnyereségtől vagy veszteségtől is.

Márpedig a jövőbeli árak megbecslése önmagában is függ az efféle aktívakat körüllegő általános lelkesedéstől, ami akár önbeteljesítő jóslatként is működhet: ha abban bizakodunk, hogy bizonyos javakon drágábban tudunk majd túladni, mint amennyiért vettük őket, akkor egyéni szinten racionális lehet, hogy valaki, az általános lelkesedés hatására sokkal többet fizessen az illető eszközért, mint annak fundamentális értéke (főképpen azért, mert a fundamentális érték mint olyan, szintén bizonytalan). Ez az oka annak, hogy a spekulatív ingatlanpiaci és tőzsdebuborékok pontosan egyidősek magával a tőkével, valójában a kettő egy töről fakad.

Az 1970 és 2010 közötti időszak leglátványosabb spekulatív buboréka kétségkívül az 1990-es évek Japánjában pukkadt ki (lásd 5.3. ábra). Az 1980-as években a japán magánvagyonok a szó szoros értelmében elszálltak: az évtized elején még alig négy év nemzeti jövedelmének megfelelő nagyságról az évtized végére hét év jövedelmének szintjére vágattak fel. Teljesen nyilvánvaló, hogy ez a hatalmas és rendkívül gyors felfutás részben mesterséges volt: a magánvagyon értéke aztán az 1990-es évek elején brutálisan leesett, majd az 1990-es évek közepétől kezdve nagyjából hat év nemzeti jövedelmének megfelelő szinten stabilizálódott.

Nem fogom most elismételni az 1970-es évek óta a fejlett országokban kialakult és kipukkadt valamennyi ingatlanpiaci és tőzsdei buborék történetét, és még kevésbé teszek kísérletet a jövőbeliek előrejelzésére, amire amúgy sem lennék képes. Csak példaképpen utalok az Olaszországban 1994–95 között lezajlott jelentős ingatlanpiaci korrekcióra és a 2000–01-ben kipukkadt internetbuborékra, ami az Egyesült Államokban és Nagy-Britanniában tetemes tőke/jövedelem arány csökkenést idézett elő (bár ez nem volt akkora, mint a Japánban tíz évvel korábban végbement korrekció). Tegyük hozzá azt is, hogy a 2000-es évek amerikai ingatlanpiaci és tőzsdei boomja 2007-ig folytatódott, és csak a 2008–09-es recesszió után következett be nagy zuhanás. Két év alatt az amerikai magánvagyonok öt év nemzeti jövedelmének megfelelő szintről négy év szintjére csökkentek, ami kb. az 1991–92-es japán korrekciónak felel meg. Más országokban, főképpen Európában a korrekció sokkal kevésbé volt erős, esetenként nem is volt: Nagy-Britanniában, Franciaországban, Olaszországban az eszközárak, főképpen az ingatlanok ára 2008-ban egy rövid stabilizációs szakasz után, 2009–10-ben megindult felfelé, így aztán a magánvagyonok a 2010-es évek elején már újra a 2007-es magasságokban jártak, vagy enyhén meg is haladták azt.

Amit hangsúlyozni szeretnék, hogy a rövid lejáratú eszközárak kiszámíthatatlan rövid távú mozgásai mögött – amelyek amplitúdója az utóbbi évtizedekben mintha megnőtt volna (és amint a későbbiekben látni fogjuk, ez kapcsolatba hozható a potenciális tőke/jövedelem arány megnövekedésével) – az 1970 és 2010 közötti időszak egészét tekintve egy hosszú távú trend működik minden fejlett ország vonatkozásában (lásd 5.3. ábra). Az 1970-es évek elején a magánvagyonok tartozásmentes összértéke kéthárom év nemzeti jövedelmének felelt meg valamennyi kontinens valamennyi fejlett országában.<sup>44</sup> Negyven évvel később, a 2010-es évek elején a magánvagyonok négy-hét év nemzeti jövedelmének megfelelő magasságba értek fel valamennyi vizsgált országban.<sup>45</sup> A változás iránya nem lehet kétséges: a buborékoktól eltekintve a magánvagyonok újbóli térnyerését figyelhetjük meg az 1970-es évek óta, vagy talán még pontosabban fogalmazva: egy új, öröklésen alapuló tulajdonosai kapitalizmus létrejöttének lehetünk a szemtanúi.

Ezt a szerkezeti változást három tényezőcsoport idézte elő, amelyek egymást felerősítve és kiegészítve teszik ezt a jelenséget különösen erőteljessé. A legfontosabb hosszú távon ható tényező a növekedés, különösen a demográfiai növekedés lelassulása, ami a magas megtakarítási ráta mellett automatikusan a tőke/jövedelem arány trendszerű emelkedéséhez vezet a  $\beta = s/g$  törvényben leírtaknak megfelelően. Ez a mechanizmus jelenti

hosszú távon a legmarkánsabb erőt, de nem szabad elfeledkeznünk a két másik tényezőről sem, amelyek meghatározó módon erősítették fel az előzőekben ismertetett hatásmechanizmust: az egyik a privatizációs hullám, azaz az állami vagyon 1970–80-as évek óta megfigyelhető fokozatos átáramlása a magánszektorba; a másik pedig az ingatlanpiaci és tőzsdei aktívák árának hosszú távú felzárkózási folyamata, ami az 1980–90-es években szintén felgyorsult olyan politikai körülmények között, amelyek egészében véve kedvezőbbek voltak a magántőke szempontjából, mint a háborút közvetlenül követő évtizedek környezete.

### **A buborékokon túl: alacsony növekedés, magas megtakarítások**

Az első mechanizmussal kezdem, amely a tartósan magas megtakarításokkal párosuló alacsony növekedésen és a dinamikus  $\beta = s/g$  törvényen alapul. Az 5.1. táblázatban feltüntettem a nyolc legfejlettebb országban az 1970 és 2010 között tapasztalt növekedési és magánmegtakarítási ráták átlagos értékeit. Ahogy azt már a 2. fejezetben is megjegyeztem, az egy főre jutó nemzeti jövedelem növekedése (vagy az ennek majdnem teljes mértékben megfelelő egy főre jutó bruttó hazai termék) nagyon hasonló képet mutatott az összes fejlett országban az elmúlt évtizedekben. Ha az összehasonlításokat csak néhány évből álló időszakok alapján végezzük el, a különbségek jelentősek lehetnek, ami gyakran okoz büszkeséget vagy féltékenységet az érintett országokban. Ám ha hosszú időszakokat átlagolunk, a valóság az, hogy a fejlett országok mindegyike nagyjából ugyanabban az ütemben növekszik. 1970 és 2010 között az egy főre jutó átlagos nemzeti jövedelem növekedése 1,6–2,0% között alakult a világ nyolc legfejlettebb országában, a tényleges ráta a leggyakrabban 1,7–1,9% közötti sávban maradt. A rendelkezésre álló statisztikai mérőeszközök (főleg az árindex) tökéletlenségét figyelembe véve nem lehetünk biztosak abban, hogy az enygyire kismértékű eltérések statisztikailag egyáltalán szignifikánsak-e.<sup>46</sup>

Az mindenesetre nyilvánvaló, hogy a demográfiai növekedéssel összevetve az eltérések ugyancsak elenyészők. Az 1970 és 2010 közötti időszakban a népesség éves növekedési üteme sem Európában, sem Japánban nem érte el a 0,5%-ot (ezen belül 1990 és 2010 között inkább a nullához közelített, Japánban pedig a növekedés egyenesen negatív volt), miközben az Egyesült Államokban, Kanadában és Ausztráliában 1,0–1,5% között alakult (lásd 5.1. táblázat). Így aztán az 1970 és 2010 közötti időszak együttes növekedési üteme az Egyesült Államokban és a többi új országban lényegesen



**5.1. táblázat.** Növekedési és megtakarítási ráták a fejlett országokban, 1970–2010

	A nemzeti jövedelem növekedési üteme	A népesség növekedési üteme	Az egy főre jutó nemzeti jövedelem növekedésének üteme	Magánmegtakarítások (értékcsökkenés levonása után, a nemzeti jövedelem %-ában)
Egyesült Államok	2,8%	1,0%	1,8%	7,7%
Japán	2,5%	0,5%	2,0%	14,6%
Németország	2,0%	0,2%	1,8%	12,2%
Franciaország	2,2%	0,5%	1,7%	11,1%
Nagy-Britannia	2,2%	0,3%	1,9%	7,3%
Olaszország	1,9%	0,3%	1,6%	15,0%
Kanada	2,8%	1,1%	1,7%	12,1%
Ausztrália	3,2%	1,4%	1,7%	9,9%

**Magyarázat:** a demográfiai növekedés és a megtakarítások rátái az egyes fejlett országok esetében meglehetősen változatos képet mutatnak; az egy főre jutó nemzeti jövedelem növekedése már sokkal kisebb eltérésekkel jellemezhető.

**Forrás:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

magasabb volt, mint Európában vagy Japánban: az első országcsoport esetében évi 3% körül (vagy annál akár valamivel több is), míg a második csoport esetében alig 2%-ról beszélhetünk (és abból is csupán 1,5% esik a legutolsó periódusra). Ezek az eltérések önmagukban talán nem tűnnek nagynak, ám hosszú távon felhalmozódnak, így mégis csak jelentősek. Az új gondolat, amit ehelyütt hangsúlyozni szeretnék, hogy a növekedési ütemek ilyen mértékű különbségei óriási hatással vannak a tőke hosszú távú felhalmozódására, ami egyszersmind azt is nagyjából megmagyarázza, hogy a tőke/jövedelem arány trendszerű értelemben miért jóval magasabb Európában és Japánban, mint Amerikában.

Most vizsgáljuk meg az átlagos megtakarítási ráták alakulását 1970 és 2010 között; ismét jelentős különbségekkel találkozunk az egyes országok esetében. A magánmegtakarítások általában a nemzeti jövedelem 10–12%-a között mozognak, de van 7–8%, mint az Egyesült Államokban és Nagy-Britanniában, illetve 14–15%, mint Japánban és Olaszországban (lásd 5.1. táblázat). Negyven év alatt ezek jelentős különbségeket eredményeznek. Ráadásul a legtöbbet megtakarító országok általában a leginkább azok, amelyekben a lakosság lélekszáma stagnál, illetve előregedik (ez indokolja a megtakarítást, amelynek a célja gondoskodás az öregkorról, vagy az örökül hagyás az utódok számára), de a kapcsolat távolról sem nevezhető

szisztematikusnak. Mint már említettem, számos oka van annak, hogy valaki miért dönt nagyobb vagy kisebb megtakarítás mellett, és semmi megdöbbentő nincs abban, hogy ezek a különböző országokban nagy eltéréseket mutatnak. A megtakarítás mértékében szerepet játszanak a jövővel kapcsolatos, kulturálisan determinált nézetek és a különböző nemzeti sajátosságok. A dolog nagyon hasonlít a gyermekvállalással vagy a bevándorlással kapcsolatos döntésekre, és mindezek együttese határozza meg végül is a demográfiai növekedés ütemét.

Ha most egymás mellé tesszük a növekedési és a megtakarítási rátákban megfigyelt eltéréseket, máris könnyen találunk magyarázatot arra, miért halmoznak fel az egyes országok nagyon különböző mennyiségű tőkét, és miért növekedett meg nagymértékben a tőke/jövedelem arány az 1970-es évek óta. Japán esete jól szemlélteti ezt: a majdnem 15%-os évi megtakarítási rátával és a 2%-ot alig meghaladó növekedési ütemmel jellemezhető országban nyilvánvaló, hogy miért halmozódik fel hosszú távon hat-hét év nemzeti jövedelmének megfelelő tőkeállomány: ez a  $\beta = s/g$  dinamikus felhalmozódási törvény működésének automatikus következménye. Az sem meglepő, hogy a Japánnál jóval kevesebbet megtakarító, viszont gyorsabban növekvő Egyesült Államok jelentősen alacsonyabb tőke/jövedelem arányt mutat fel.

Általánosabban fogalmazva azt is mondhatnánk, hogy ha összehasonlítjuk az 1970 és 2010 között megfigyelt megtakarítások alapján (az 1970-es kiinduló vagytonokat beleértve) a magánvagyon 2010-re előre jelezhető szintjét és a 2010-es valóságos értékét, akkor a legtöbb ország esetében a két szám nagy hasonlóságot mutat.<sup>47</sup> A megfelelés persze nem tökéletes, ami azt jelzi, hogy más tényezők jelentőségét sem szabad alábecsülni. Nagy-Britannia esetében például a megtakarítási ráta alakulása önmagában nem ad kielégítő magyarázatot arra, hogy miért emelkedett meredeken a magánvagyonok szintje ebben az időszakban.

Ám az egyes országok sajátosságain túl az eredmények összességében elég koherens képet mutatnak: a megtakarítások mennyiségének 1970 és 2010 közötti alakulásával (és az induló tőkével) megmagyarázhatók a magánvagyonok ugyanezen időszak alatti felhalmozódásának legfontosabb jellemzői, anélkül hogy fel kellene tételeznünk a relatív eszközárak jelentős trendnövekedését. Másképp fogalmazva, az ingatlanpiaci és a tőzsdei ármozgások rövid távon mindig – és gyakran középtávon is – fontos szerepet játszanak, ám hosszú távon kiegyenlítődnek, és ekkor már a volumenhatások kerekednek felül.

Japán esete ebben a vonatkozásban is nagyon jellemzőnek tekinthető. Ha meg akarjuk érteni az óriási tőke/jövedelem arány növekedését az 1980-as években, amit az 1990-es évek elején zuhanásszerű csökkenés kö-

vetett, akkor látnunk kell, hogy a folyamatot egyértelműen egy ingatlanpiaci és tőzsdei buborék fokozatos növekedése, majd kipukkadása határozta meg. Ám ha az 1970 és 2010 közötti időszak egészében bekövetkezett változást akarjuk megérteni, akkor nyilvánvaló, hogy a volumenhatások nagyobb szerepet játszottak, mint az árak: a megtakarítások alakulása szinte tökéletesen előrejelzi a magánvagyonok növekedését az 1970-es, három év nemzeti jövedelmének megfelelő szintről hat évre 2010-ben.<sup>48</sup>

### A magánmegtakarítások két alkotóeleme

A teljesség kedvéért hozzá kell tennünk, hogy a magánmegtakarítások két alkotóelemből állnak: egyrészt a magánszemélyek közvetlen megtakarításai (vagyis a háztartások rendelkezésre álló jövedelmének azon része, amely nem kerül azonnali felhasználásra), másrészt pedig a vállalkozások megtakarításai, amelyek az érintett vállalatokat közvetlenül vagy pénzügyi befektetések formájában birtokló magánszemélyeket illetik meg. Ez a második összetevő a vállalatok által visszaforgatott profit (ami valójában a fel nem osztott vállalati nyereség, ami egyes országok esetében a teljes magánmegtakarítások akár felét is elérheti [lásd 5.2. táblázat]).

Ha ezt a második elemet figyelmen kívül hagyjuk, és csak a háztartások magánmegtakarításait vesszük figyelembe, akkor arra a következtetésre jutunk, hogy a megtakarítások egyik országban sem lennének elegendők, hogy ezzel magyarázzuk a magánvagyonok növekedését. Így magyarázatnak nem maradna más, mint az eszközárak, leginkább a részvényárak trendnövekedése. Ez a következtetés pusztán számviteli értelemben akár helyénvaló is lenne, közgazdasági értelemben azonban eléggé mesterkélt. Igaz, a részvényárak hosszú távon valóban gyorsabban növekednek, mint a fogyasztói árak, ám ezt alapvetően az magyarázza, hogy az újra befektetett profit lehetővé teszi az adott vállalatnak, hogy növelje a méretét és a tőkéjét (tehát valójában volumenhatást, nem pedig árhatást jelent). Amint visszavezetjük a visszaforgatott profitot a magánmegtakarítások közé, az árhatás nagyrészt eltűnik.

A gyakorlatban a részvényesek szempontjából a közvetlenül osztalék formájában kifizetett nyereséget gyakran sokkal nagyobb adó terheli, mint az újra befektetett. A tőke tulajdonosainak érdekében állhat tehát, hogy a nyereségnek pusztán egy részét fizessék ki osztalék formájában (azonnali fogyasztási szükségleteiket fedezendő), a fennmaradó részt pedig felhalmozzák, illetve visszaforgassák a vállalatba, vagy annak leányvállalataiba. Később a részvények egy részét az árfolyamnyereség realizálása érdekében

5.2. táblázat. Magánmegtakarítások a fejlett országokban, 1970–2010

	Magánmegtakarítások (értékcsökkenés levonása után a nemzeti jövedelem %-ában)	Ebből a háztartások nettó megtakarításai	Ebből a vállalatok nettó megtakarításai (nettó újra befektetett profit)
Egyesült Államok	7,7%	4,6% 60%	3,1% 40%
Japán	14,6%	6,8% 47%	7,8% 53%
Németország	12,2%	9,4% 77%	2,8% 23%
Franciaország	11,1%	9,0% 81%	2,1% 19%
Nagy-Britannia	7,4%	2,8% 38%	4,6% 62%
Olaszország	15,0%	14,6% 97%	0,4% 3%
Kanada	12,1%	7,2% 60%	4,9% 40%
Ausztrália	9,9%	5,9% 60%	3,9% 40%

**Magyarázat:** a magánmegtakarítások jelentős (és országonként változó nagyságú) része a vállalatok fel nem osztott nyereségéből származik.

**Forrás:** piketty.pse.ens.fr/capital21.c

eladhatják (ez általában alacsonyabb kulccsal adózik, mint az osztalék).<sup>49</sup> Az, hogy az egyes országokban az összes magánmegtakarításban a visszaforgatott nyereség aránya eltérő képet mutat, nagyrészt a különböző törvényi és adózási rendszerekkel magyarázható, és sokkal inkább számviteli, mint valóságos gazdasági különbséget jelent. Ilyen körülmények között talán az a legcélravezetőbb, ha a vállalatok által visszaforgatott nyereséget a tulajdonosok javára történt megtakarításként, és mint ilyet, a magánmegtakarítások részeként tartjuk számon.

Hozzá kell tennünk azt is, hogy a  $\beta = s/g$  dinamikus törvényében használt megtakarítás fogalma a tőke értékcsökkenés utáni megtakarítást jelenti, vagyis valóban új megtakarítást, ahol a bruttó megtakarítás összegéből levonjuk az épületek és berendezések amortizációját (ami jelenthet például tetőjavítást, csatornázást vagy az elhasználódott használati tárgyak – autók, számítógépek, gépek – cseréjét is). A különbség jelentős lehet, mivel a fejlett

gazdaságokban a tőke értékcsökkenése évente a nemzeti jövedelem 10–15%-át jelenti, és kb. a bruttó megtakarítás felét emészt fel, ami általában a nemzeti jövedelem 25–30%-a körül alakul. Így a nettó megtakarítás is a nemzeti jövedelem 10–15%-ának megfelelő nagyságú lesz (lásd 5.3. táblázat). Ráadásul a fel nem osztott nyereség gyakran az épületek és berendezések karbantartására szolgál, és sokszor előfordul, hogy az értékcsökkenés levonása után fennmaradó, valóban új befektetésekre fordítható maradvány egészen kicsi lesz – mindössze a nemzeti jövedelem néhány százalékpontja –, vagy akár negatívba is fordulhat, ha a fel nem osztott nyereség nem éri el a tőke értékcsökkenésének mértékét. Definíció szerint csak a nettó (az értékcsökkenés összegével csökkentett) megtakarítás növeli a tőkeállományt: az értékcsökkenés kiegyenlítése csak a tőkeállomány értékének csökkenését állítja meg.<sup>50</sup>

**5.3. táblázat.** Bruttó és nettó megtakarítások a fejlett országokban, 1970–2010

	A magánmegtakarítások bruttó értéke (a nemzeti jövedelem %-ában)	Le: a tőke értékcsökkenése	Egyenlő: nettó magánmegtakarítások
Egyesült Államok	18,8%	11,1%	7,7%
Japán	33,4%	18,9%	14,6%
Németország	28,5%	16,2%	12,2%
Franciaország	22,0%	10,9%	11,1%
Nagy-Britannia	19,7%	12,3%	7,3%
Olaszország	30,1%	15,1%	15,0%
Kanada	24,5%	12,4%	12,1%
Ausztrália	25,1%	15,2%	9,9%

**Magyarázat:** a bruttó megtakarítások jelentős része (általában kb. a fele) a tőke értékcsökkenésével egyenlő, és így kizárólag az elhasználódott eszközök helyreállítására vagy helyettesítésére fordítható.

Forrás: [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

### Tartós fogyasztási cikkek és értéktárgyak

Végül megjegyzendő, hogy a magánmegtakarítások között a megadott definíció alapján, és így a magánvagyonok vizsgálatánál sem vettem figyelembe a háztartások tartós fogyasztásicikk-vásárlásait, mint például bútorok, háztartási gépek gépkocsi stb. vásárlását. Ezzel az államháztartási számlákra vonatkozó nemzetközi előírásokhoz igazodtam, amelyek szerint

az ilyen javak vásárlása azonnali fogyasztásnak számít (bár ha ilyen javakat vállalatok vásárolnak, az beruházásnak minősül magas amortizációs ráta mellett). Ez azonban az általam tárgyalt kérdés szempontjából nem igazán fontos, mivel a teljes vagyponhoz viszonyítva a tartós fogyasztási cikkek mindig is csupán viszonylag csekély hányadot képviseltek, amelynek a mértéke ráadásul időben csak kis változásokat mutat: a rendelkezésre álló becslések szerint valamennyi fejlett országban a háztartások által tulajdonolt tartós fogyasztási cikkek 1970 és 2010 között általában a nemzeti jövedelem 30–50%-át jelentették, és a változások semmilyen trendet nem követtek.

Tulajdonképpen azt is mondhatnánk, hogy átlagosan mindenki egyharmad és fél év közötti jövedelmének megfelelő bútorral, hűtőszekrénnyel, gépkocsival stb. rendelkezik, ami a 2010-es évek elején 10 000 és 15 000 eurót jelent lakosonként, ha évi 30 000 eurós átlagjövedelemmel számolunk. Ez nem kevés, és a könyv harmadik részében látni fogjuk, hogy a népesség jelentős hányada számára lényegében ez jelenti a vagyont. Ugyanakkor a tartós fogyasztási cikkek jelentősége mégis csak csekély ahhoz az öt-hat évnyi nemzeti jövedelemnek megfelelő szinthez, tehát az egy főre jutó 150 000–200 000 euróhoz képest, amit a magánvagyonok a tartós fogyasztási cikkeken kívül összességükben jelentenek, és aminek kb. a fele ingatlan, a másik fele pedig nettó pénzügyi eszközök (például banki letétek, részvények, kötvények, különböző befektetések nettó, az adósságok levonása után számolva) és üzleti tőke formájában jelenik meg.

Ez konkrétan azt jelenti, hogy ha a tartós fogyasztási cikkeket is figyelembe vennénk a magánvagyon nagyságának kiszámításakor, ennek mindössze annyi hatása lenne, hogy a nemzeti jövedelem 30–50%-ának megfelelő összegben feljebb tolná az 5.3. ábrán ábrázolt görbét, anélkül hogy a folyamatot összességében módosítaná.<sup>51</sup>

Megjegyzendő eközben, hogy az államháztartási számlákkal kapcsolatos nemzetközi szabványok (amelyeket az egyes országok magán- és nemzeti vagyonának összehasonlíthatósága érdekében szigorúan követtem) az ingatlan és üzleti tőkén kívül egyetlen további nem pénzügyi aktívaként az értéktárgyakat engedik meg feltüntetni. Ilyenek például a műkincsek, a nemesfém, mint az arany és az ezüst, amelyeket a háztartások kincsképző céllal (vagy esztétikai megfontolásokból) tartanak, és amelyek elvben az idő múlásával nem vesztenek értékükből (vagy nem vesztenek sokat). Ezek az értéktárgyak jóval alacsonyabb összértéket képviselnek, mint a tartós fogyasztási cikkek (országonként változóan a nemzeti jövedelem 5–10%-át, vagyis lakosonként 1500 és 3000 euró közötti értéket, ha 30 000 eurós átlagos nemzeti jövedelemmel számolunk), a magánvagyonokra gyakorolt

hatásuk tehát – még az arany árának az elmúlt időszakban lezajlott növekedését is figyelembe véve – viszonylag jelentéktelennek mondható.<sup>52</sup>

Érdekes, hogy a rendelkezésre álló történeti becslések alapján ezek az arányok viszonylag hosszabb ideje nem sokat változtak. A tartós fogyasztási cikkek összértéket a rendelkezésre álló becslések szerint a nemzeti jövedelem 30–50%-ának megfelelő nagyságrendre teszik mind a 19., mind a 20. századot illetően. Gregory King 1700 körül elvégzett felmérése Nagy-Britannia nemzeti vagyonára vonatkozóan ugyanezt mutatta: a bútorok, porcelánok és egyébek értéke összességében kb. a nemzeti jövedelem 30%-át tette ki. Az értéktárgyak és a drága tárgyak súlya hosszú távon csökkent; a 19. század végén a nemzeti jövedelem 10–15%-áról napjainkra 5–10% közé. Gregory King szerint ezeknek az összértéke – ideértve a fémipenzt is – 1700-ban a nemzeti jövedelem 25–30%-át érte el. Valamennyi esetben viszonylag kis összegekről van szó, figyelembe véve azt a tényt, hogy Nagy-Britannia teljes felhalmozott vagyona hét év nemzeti jövedelme körül alakult, és elsősorban mezőgazdasági földekből, lakóingatlanokból és más tőkejavakból (gyárak, üzemek, raktárak, állatállomány, hajók) állt. Mindezek felsorolásakor King nem mulasztotta el, hogy ne adjon hangot álmélkodásának és örömének.<sup>53</sup>

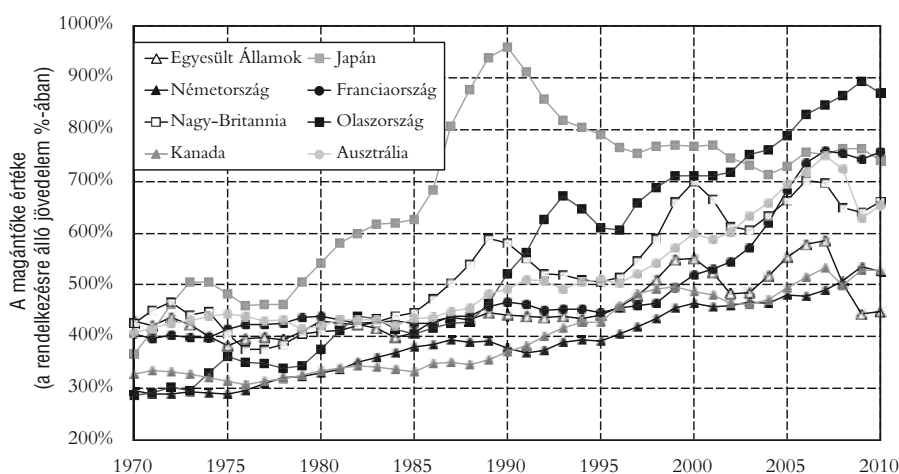
### A magántőke a rendelkezésre álló jövedelemben kifejezve

Hangsúlyoznunk kell, hogy 2000–10 között a tőke/jövedelem aránya a fejlett országokban még magasabb arányt ért volna el – valószínűleg történelmi rekordot döntve –, ha a teljes magánvagyonot nem a nemzeti jövedelemben, hanem a rendelkezésre álló jövedelemben fejeztünk volna ki. Ez a csak látszólag módszertani kérdés némi magyarázatot igényel.

A háztartások rendelkezésre álló jövedelme, vagy egyszerűen csak „rendelkezésre álló jövedelem”, ahogy az elnevezés is mutatja, annak a pénzügyi jövedelemnek a nagyságát méri, amellyel az illető országban a háztartások közvetlenül rendelkeznek, azaz elkölthetnek, illetve megtakaríthatnak. Definíció szerint a rendelkezésre álló jövedelemhez úgy jutunk el, hogy a nemzeti jövedelemből levonjuk az adókat, a díjakat és más kötelező kifizetéseket, és hozzáadunk minden pénzügyi transzfert (például nyugdíj, munkanélküli-segély, családi pótlék, szociális támogatás). Egészen a 20. század elejéig az állam viszonylag korlátozott szerepet játszott a gazdasági és társadalmi életben (az adók összesen a nemzeti jövedelem 10%-a körül alakultak, ebből finanszírozták a hagyományos állami feladatokat, mint a rendvédelem, a honvédelem, a bíróságok, az utak építése és karbantartása).

Így aztán a rendelkezésre álló jövedelem általában a nemzeti jövedelem 90%-át tette ki. A 20. század folyamán azonban az állam szerepe jelentősen kibővült, így aztán manapság a különböző fejlett országokban a rendelkezésre álló jövedelem a nemzeti jövedelem 70–80%-át jelenti. Ez automatikusan azzal jár, hogy ha a magánvagyon a nemzeti jövedelem helyett a rendelkezésre álló jövedelemhez képest határozzuk meg, ahogy ez időnként egyébként a gyakorlatban előfordul, akkor jóval magasabb végeredményt kapunk. A 2000–10-es években például a magántőke a fejlett országokban négy-hét év nemzeti jövedelmének felelt meg, illetve öt-kilenc év rendelkezésre álló jövedelmének (lásd 5.4. ábra).

A tőke/jövedelem arány mérésére mindkét módszer helyes, attól függően, hogy milyen megközelítést választunk. A rendelkezésre álló jövedelem alkalmazása a szigorúan vett pénzügyi valóságra helyezi a hangsúlyt, és megmutatja a vagyon jelentőségét ahhoz az éves jövedelemhez képest, ami felett a háztartások közvetlenül diszponálnak, és amiből például akár meg is takaríthatnak. Ez bizonyos értelemben a családi bankszámla konkrét valóságát jelenti, ezért fontos, hogy tudjunk ezekről a nagyságrendekről. Hangsúlyoznunk kell azonban, hogy a rendelkezésre álló és a nemzeti jövedelem közötti különbség definíció szerint a közszolgáltatások értékét testesíti meg, amely a családok javát szolgálja, különös tekintettel az egész-



**5.4. ábra.** Éves rendelkezésre álló jövedelemben kifejezett magántőke

**Magyarázat:** a háztartások éves rendelkezésre álló jövedelméhez viszonyítva a tőke/jövedelem arány magasabb lesz, mint ha a nemzeti jövedelemhez viszonyítanánk.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)



ségügyi vagy oktatási szolgáltatásokra, amelyeket az államkincstár közvetlenül finanszíroz. Márpedig ezek a „természetbeni” juttatások éppen annyira értékesek, mint a rendelkezésre álló jövedelem részét képező pénzügyi transzferek, hiszen lehetővé teszik, hogy az érintetteknek ne kelljen ugyanekkor, esetenként nagyobb pénzösszegekért megvásárolni ezeket a szolgáltatásokat a magánszektorból. Ha ezeket a természetbeni juttatásokat figyelmen kívül hagynánk, az könnyen eltorzítana bizonyos nemzetközi összehasonlításokat. Ezért döntöttem úgy, hogy a vagyont az éves nemzeti jövedelemhez képest fogom mérni, ami egyszersmind azt is jelentette, hogy a közgazdasági (és nem a szigorúan vett pénzügyi) álláspontra helyezkedem. Amikor ebben a könyvben további pontosítás nélkül tőke/jövedelem arányról beszélek, akkor mindig a tőkeállomány és a nemzeti jövedelem közötti arányra utalok.<sup>54</sup>

### Alapítványok és egyéb tőketulajdonosok

A teljesség kedvéért meg kell jegyeznünk, hogy a magánvagyonok kiszámításakor nem csupán a magánszemélyek (akik az államháztartási terminológia szerint „háztartások”) aktíváit és passzíváit vettem figyelembe, hanem az alapítványokat és egyéb nonprofit szervezeteket is. Hangsúlyozni kell, hogy kizárólag a főként magánszemélyek adományaiból vagy a tulajdonukból származó jövedelmekből finanszírozott alapítványok és szervezetek tartoznak ebbe a kategóriába; azok a szervezetek, amelyek alapvetően állami támogatásból működnek, a kormányzati szektorba tartoznak, azok pedig, amelyek elsősorban az eladásaikból származó bevételből tartják fenn magukat, a vállalati szektor részét képezik.

A gyakorlatban természetesen ezek a határok meglehetősen elmosódotak. Így aztán meglehetősen önkényes döntés, hogy az alapítványok vagyonát a közösségi vagyon helyett a magánvagyonok közé vagy egy teljesen külön kategóriába soroljuk. Valójában a tulajdon egy újszerű formájáról van szó, ami valahol a tisztán magánvagyon és a tisztán közösségi vagyon között helyezkedik el félúton. A gyakorlatban ha például az egyházak által évszázadokon keresztül birtokolt javakra gondolunk, vagy ma a *Médecins sans frontières* (Orvosok határok nélkül), vagy a *Bill and Melinda Gates Foundation* tulajdonában lévő vagyonra, akkor könnyen megérthetjük, hogy sokféle erkölcsi személyről van szó, amelyek nagyon különböző specifikus cél érdekében jöttek létre.

Látni kell azonban, hogy témánk szempontjából ez nem igazán fontos kérdés, mivel az ilyen erkölcsi személyek által birtokolt vagyon általában

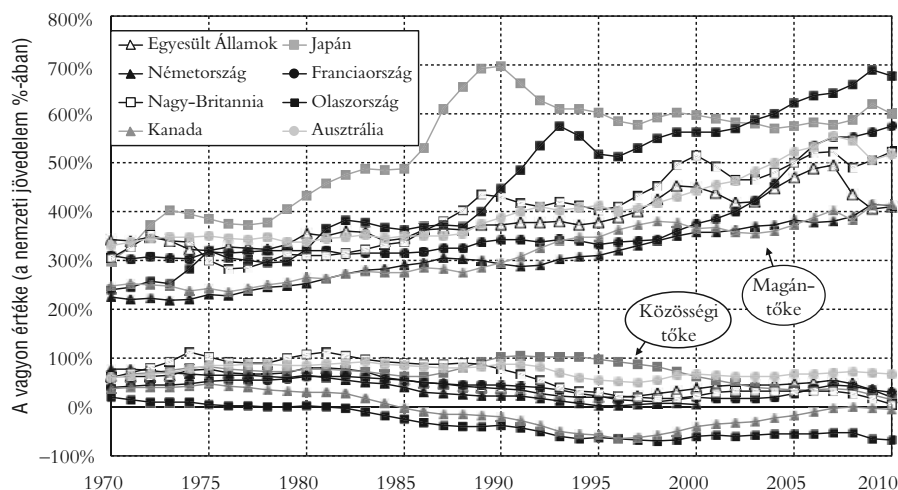
elég szerény ahhoz képest, amellyel a természetes személyek rendelkeznek. Az 1970 és 2010 közötti időszakra a fejlett országok tekintetében rendelkezésre álló becslések szerint az alapítványok és más nonprofit szervezetek által birtokolt vagyon a magánvagyonok teljes összegének kevesebb, mint 10%-át képviseli, és az esetek többségében az 5%-ot sem éri el. Igaz az is, hogy ezzel együtt országonként meglehetősen nagy eltérésekkel találkozhatunk, viszont anélkül, hogy bármilyen egyértelmű tendenciát találnánk: Franciaországban ez alig haladja meg az 1%-ot, Japánban 3–4% között, míg az Egyesült Államokban 6–7% között mozog. A rendelkezésre álló historikus források azt mutatják, hogy a 18. századi Franciaországban az egyház javainak összértéke a magánvagyonok 7–8%-át tette ki, vagyis a kor nemzeti vagyonának 50–60%-a körül alakult (ezeket a javakat a francia forradalom alatt részben kisajátították és értékesítették, hogy az *ancien régime* által felhalmozott államadósságot kiegyenlíthessék<sup>55</sup>). Másképpen fogalmazva: a katolikus egyháznak az *ancien régime* alatt jóval tekintélyesebb vagyona (a kor magánvagyonaival összehasonlítva) volt, mint amivel a 21. század elején virágzó amerikai alapítványok rendelkeznek. Megjegyzendő, hogy a két vagyon szintje meglehetősen közel esik egymáshoz.

Ezek nyilván jelentős vagyonok, különösen a soványka (néha negatív) nettó közösségi vagyonhoz képest. Ám a teljes magánvagyon-állománnyal egybevetve az alapítványok vagyona mégis meglehetősen szerénynek nevezhető. Így aztán az sem számít igazán, hogy a magánvagyon/jövedelem arány hosszú távú fejlődésének vizsgálata szempontjából ezeket a vagyonoikat figyelembe vesszük-e a magánvagyonok között, vagy sem. Az, hogy az alapítványokat mégis a magánvagyonok közé soroljuk, egyébként azért is indokolt, mert gyakran nagyon nehéz meghúzni a határt egyfelől a tehetős személyek által sokszor a vagyonuk kezelésére és a magánérdekeik előmozdítására létrehozott (és így az államháztartási számlák szempontjából – már ha akként azonosították – magánszemély befektetésének tekintett) sokszínű jogi formájú szervezetek (például az alapítványok, hitbizományok és ehhez hasonló), másfelől az olyan alapítványok és nonprofit szervezetek között, amelyek tevékenysége önmeghatározásuk szerint legalábbis a közt szolgálja. A könyv harmadik részében, ahol a vagyon globális egyenlőtlenségének dinamikáját vizsgálom majd, különös tekintettel a nagyon magas jövedelmekre a 21. században, visszatérek még erre az egyébként meglehetősen érzékeny kérdésre.

### A vagyon privatizációja a fejlett országokban

A magánvagyonok jelentős növekedése tehát a fejlett országokban, főképpen Európában és Japánban 1970 és 2010 között a  $\beta = s/g$  törvényben leírtak szerint, elsősorban a növekedés lassulásával és a magas megtakarításokkal magyarázható. Most visszatérek arra a két kiegészítő jelenségre, amelyek felerősítették e mechanizmus működésének a hatását. Ezekről már volt szó korábban is: a privatizáció, tehát a közvagyon fokozatos magánkézbe adása az egyik, az eszközárak hosszú távú felzárkózása a másik.

Kezdjük a privatizációval. Az előző fejezetben már említettem, hogy a közösségi vagyon aránya a nemzeti vagyonban az utóbbi évtizedekben zuhanásszerűen csökkent, elsősorban Franciaországban és Németországban, ahol az 1950 és 1970 közötti években az állami vagyon a nemzeti vagyon negyedét vagy esetenként harmadát tette ki, de ma már csupán néhány százaléknyi arányt képvisel (az állami aktívák éppen csak ellensúlyozzák az államadósságot). Valójában ennek a folyamatnak a hátterében egy valamennyi fejlett országot jellemző tendenciát fedezhetünk fel: a világ hét legjelentősebb gazdaságában 1970 és 2010 között a közösségi vagyon és a nemzeti jövedelem aránya fokozatosan csökkent, amit a magánvagyon és a nemzeti jövedelem arányának fokozatos növekedése kísért (lásd 5.5. ábra).



**5.5. ábra.** Magán- és közösségi vagyon a gazdag országokban, 1970–2010

**Magyarázat:** Olaszországban a magántőke 1970 és 2010 között a nemzeti jövedelem 240%-áról 680%-ára nőtt, miközben a közösségi tőkevagyon 20%-ról –70%-ra zuhant.

**Forrás és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

Lényegében azt is mondhatnánk, hogy a magánvagyon újbóli megerősödése részben a nemzeti vagyon privatizációjának a következménye. A magánvagyon növekedése persze minden országban meghaladta az állami vagyon csökkenésének mértékét, így aztán az éves nemzeti jövedelemben mért nemzeti vagyon is szépen gyarapodott, de a privatizációknak köszönhetően a magánvagyon gyarapodásával nem tudott lépést tartani.

Olaszország esete különösen egyértelműen példázza az előbb elmondottakat. Az 1970-es években a nettó közösségi vagyon enyhén pozitív volt, de az 1980–90-es évektől kezdve a hatalmas költségvetési deficit következtében már negatív egyenleget mutatott. 1970 és 2010 között a közösségi vagyon összességében nagyjából egy év nemzeti jövedelmének megfelelő mértékben csökkent. Ezzel egy időben a magánvagyonok az 1970-es éveket jellemző, alig két és fél év nemzeti jövedelmének megfelelő szintről 2010-re majdnem hét évnek megfelelő nagyságot érték el, vagyis nagyjából négy és fél év nemzeti jövedelmének megfelelő növekedést mutattak. Úgy is mondhatnám, hogy a nemzeti vagyon csökkenése ment át a magánvagyon-növekedés egyötöd és egynegyed közötti részébe, ami egyáltalán nem elhanyagolható részarány. Az olasz nemzeti vagyon így valóban jelentős mértékben növekedett – amíg 1970-ben az éves nemzeti jövedelem két és félszeresét tette ki, addig 2010-ben már hat év jövedelmének felelt meg, de ez az emelkedés mégsem olyan jelentős, mint a magánvagyon gyarapodása. Ez utóbbi kivételesen gyors növekedési üteme azonban valamennyire félrevezető, mert legalább egy negyedrészen arról szólt, hogy a lakosság egyik fele követelt a lakosság másik felétől. Az olaszok ugyanis ahelyett, hogy a költségvetési hiány lefaragása érdekében adót fizettek volna, inkább hitelt adtak az államnak – már azok, akik megengedhették maguknak –, azaz államkötvényeket és más közösségi vagyonelemeket vásároltak, ami növelte az ő magánvagyonukat, de nem növelte a nemzeti vagyont.

És valóban, 1970 és 2010 között a magánmegtakarítások nagyon magas (a nemzeti jövedelem 15% körüli) szintje ellenére az össz megtakarítás Olaszországban nem érte el a nemzeti jövedelem 10%-át. Úgy is fogalmazhatunk, hogy a magánmegtakarítások egyharmadát felemésztette a költségvetési hiány. Általában ugyanez a minta köszön vissza valamennyi fejlett országban, bár kevésbé szélsőséges formában, mint Olaszországban: a legtöbb országban a közösségi megtakarítások egyenlege negatív (ami azt jelenti, hogy a közösségi beruházások értéke elmarad a költségvetési hiány összegétől, vagyis az állam kevesebbet ruház be, mint amennyi kölcsönhöz folyamodik, illetve hogy a kölcsönökből finanszírozza a folyó kiadásokat). Franciaországban, Nagy-Britanniában, Németországban vagy

az Egyesült Államokban 1970 és 2010 között az állam költségvetési hiánya átlagosan nagyjából 2–3%-kal haladta meg a közösségi beruházások értékét, nem pedig több mint 6%-kal, mint Olaszország esetében (lásd 5.4. táblázat).<sup>56</sup>

Össességében valamennyi fejlett országban a költségvetési hiány és ennek következtében a közösségi vagyon csökkenése sokat megmagyaráz a magánvagyonok gyarapodásából (országonként eltérő mértékben egytized és egynegyed közötti arányban). Bár nem ez a magánvagyonok gyarapodásának legfőbb oka, de nem is hagyhatjuk figyelmen kívül.

Ráadásul az is lehetséges, hogy az 1970-es évek vonatkozásában rendelkezésre álló becslések némiképp alábecsülhetik a közösségi aktívák értékét, főképpen Nagy-Britanniában (és talán Olaszországban és Franciaországban is). Ha ez igaz, akkor alighanem alábecsülhettük a magánvagyon azon részének értékét is, ami magánkezekbe vándorolt.<sup>57</sup> Ez egyfajta magyarázatot jelentene arra, hogy miért növekedtek meg a brit magánvagyonok 1970 és 2010 között olyan nagy mértékben, dacára annak, hogy a magánmegtakarítások mértéke egyértelműen elégtelen volt a kérdéses időszakban és különösen az 1980–90-es években, amikor az állami vállalatok kampányszerű privatizációjára sor került. Ezek a magánosítások gyakran igen nyomott árakon történtek, ezért persze roppant népszerűek voltak a vásárlók körében.

**5.4. táblázat.** Magán- és közösségi megtakarítások a fejlett országokban, 1970–2010

	Nemzeti megtakarítás (értékcsökkenéstől mentes magán + közösségi, a nemzeti jövedelem %-ában)	Ebből: magán- megtakarítás	Ebből: közösségi megtakarítás
Egyesült Államok	5,2%	7,6%	–2,4%
Japán	14,6%	14,5%	0,1%
Németország	10,2%	12,2%	–2,0%
Franciaország	9,2%	11,1%	–1,9%
Nagy-Britannia	5,3%	7,3%	–2,0%
Olaszország	8,5%	15,0%	–6,5%
Kanada	10,1%	12,1%	–2,0%
Ausztrália	8,9%	9,8%	–0,9%

**Magyarázat:** a magánmegtakarítások jelentős, országonként változó arányát az állami költségvetési hiány emésztí fel, így a nemzeti (magán + közösségi) megtakarítás alacsonyabb, mint a nemzeti magánmegtakarítás.

**Forrás:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

Hozzá kell tennünk azt is, hogy a vagyon átáramlása a közösségi szektorból a magánszektorba 1970 után korántsem csak a fejlett országokat jellemezte: ugyanez az általános tendencia jellemzi az összes kontinenst. Az utóbbi évtizedek, sőt egyáltalán a tőke történelmének legnagyobb kiterjedésű magánosítása természetesen a volt szovjet blokk országában játszódott le.

Bár a rendelkezésre álló becslések rendkívül bizonytalanok, de ezek alapján annyit azért megállapíthatunk, hogy Oroszországban és a volt keleti blokk országában a magánvagyonok a 2000-es évek végén és a 2010-es évek elején négy év nemzeti jövedelmének feleltek meg, miközben a nettó közösségi vagyon rendkívül alacsony mértékű volt, éppen úgy, mint a leggazdagabb országokban. Az 1970–80-as évekre, vagyis a berlini fal lebontása és a kommunista rezsimek összeomlása előtti időszakra vonatkozó becslések még ennél is bizonytalanabbak, de minden jel arra mutat, hogy a vagyoneloszlás a fent leírt mintázatnak éppen az ellenkezőjét mutatta: a magánvagyon egészen kevés volt (a magántulajdonnal kapcsolatban legkevésbé elzárkózó országok esetén néhány telek vagy lakóingatlan, aminek összessége semmiképpen nem érte el az éves nemzeti jövedelem mértékét), ugyanakkor a közösségi és így a nemzeti vagyon legnagyobb része a teljes ipari tőkét magában foglalta, és első megközelítésre összesen kb. három és négy év nemzeti jövedelmének felelt meg. Másképpen fogalmazva: úgy tűnik, hogy a nemzeti vagyon nagysága nem változott, egész egyszerűen megfordult a közösségi és a magánvagyon aránya.

Összefoglalásként még jegyezzük meg, hogy az orosz és a kelet-európai magánvagyon 1980 és 1990–2000 közötti években lezajlott nagyon jelentős növekedésének – ami persze egyes egyének rendkívül gyors meggazdagodását jelentette (gondoljunk az orosz oligarchákra) – nyilvánvalóan semmi köze nincs a megtakarításokhoz, vagy a  $\beta = s/g$  dinamikus törvényéhez. Egyszerűen arról volt szó, hogy a tőke tulajdonjoga átkerült az államtól a magánszemélyekhez. A nemzeti vagyon privatizációja 1970 után a fejlett országokban ennek a folyamatnak egy sokkal enyhébb változataként is értelmezhető.

### Az eszközárak történelmi visszapattanása

Az utolsó tényező, ami a tőke/jövedelem arány utóbbi évtizedekben bekövetkezett emelkedését magyarázza, az eszközárak történelmi visszapattanása. Ismét arról van szó, hogy az 1970 és 2010 közötti időszak korrekt elemzése megköveteli, hogy ezeket az éveket egy hosszabb történelmi összefüggésbe, az 1910 és 2010 közötti időszakba helyezzük el. Sajnos nem

rendelkezünk teljes körű historikus forrásokkal valamenynyi fejlett országra vonatkozóan, ám Nagy-Britannia, Franciaország, Németország és az Egyesült Államok esetében összeállított idősorok eléggé konzisztens eredményekre vezetnek, amelyeket az alábbiakban foglalok össze.

Ha az 1910 és 2010 vagy az 1870 és 2010 között eltelt teljes időszakot vesszük, azt találjuk, hogy a  $\beta = s/g$  dinamikus törvény jó magyarázatot ad a tőke/jövedelem arány alakulására. Az, hogy a tőke/jövedelem arány egy hosszú időszak alatt trendszerűen magasabb volt Európában, mint Amerikában, tökéletesen megmagyarázható azzal, hogy az elmúlt évszázadban e két régióban a megtakarítási ráta, de különösen a növekedési ütem tekintetében különbség állt fenn.<sup>58</sup> Az 1910 és 1950 közötti aránycsökkenés hátterében az alacsony össz megtakarítás és a háborús pusztítás áll, az pedig, hogy az 1980 és 2010 között eltelt időszakban nagyobb ütemben növekedett a tőke/jövedelem arány, mint 1950 és 1980 között, könnyen indokolható a két időszakot jellemző növekedési ütem közti különbséggel, ti. a második időszakban alacsonyabb volt a növekedési ütem.

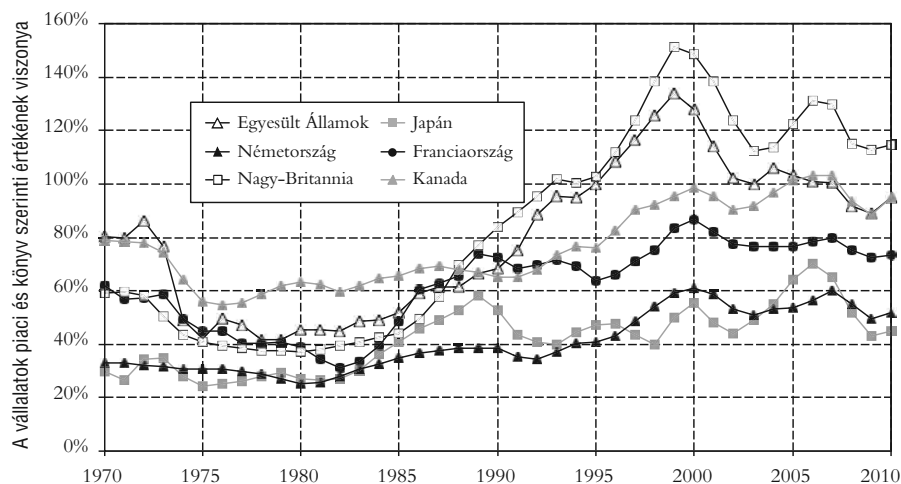
Igaz, az 1950-es években elért mélypont mélyebb volt annál, mint ami a  $\beta = s/g$  törvény által összegzett felhalmozás egyszerű logikája alapján előre jelezhető volt. Hogy megértsük a század közepén bekövetkezett zuhanás mélységét, azt is meg kell említenünk, hogy az ingatlan- és részvénypiaci árak sok oknál fogva (bérleti díj állami szabályozása, a pénzügyi szektor szabályozása, a magánkapitalizmust korlátozó politikai klíma) a második világháborút követően történelmi mélypontjukra estek. 1950 után ezek az eszközárak fokozatosan, majd 1980 után gyorsuló ütemben emelkedésnek indultak.

Saját becsléseim szerint ez a történelmi felzárkózás mára már teljes mértékben befejeződött: a rövid távú rendszertelen árváltozásokat nem számítva az eszközárakban az 1950 és 2010 közötti időszakban bekövetkezett növekedés nagyjából behozta az 1910 és 1950 közötti évek csökkenését. Persze vakmerőség lenne azt állítani, hogy az eszközárak trendszerű emelkedésének immáron egészen biztosan nincs további tere, és hogy a következő évtizedekben az eszközárak pontosan ugyanolyan ütemben fognak emelkedni, mint a fogyasztói árak. Egyrészt a historikus források nem teljesek és nem is tökéletesek, és az árak összehasonlítása ilyen hosszú távon legjobb esetben is csak hozzávetőleges lehet. Másrészt létezik számos olyan elméleti megfontolás, amely szerint az eszközárak alakulása hosszú távon eltérhet a többi árétól. Például bizonyos eszközöket, ilyen az ingatlan és az infrastruktúra, a technológiai fejlődés másként érint, mint a gazdaság más szektoraiban található eszközöket. De szerepet játszhat az is, hogy bizonyos természeti erőforrások nem újíthatók meg (a későbbiekben még visszatérek erre a kérdésre).

Végül ismét hangsúlyoznom kell, hogy a tőke ára – az újra és újra képződő rövid és középtávú buborékoktól és a lehetséges hosszú távú trendszerű divergenciáktól eltekintve – részben mindig is társadalmi és politikai konstrukció: egy adott társadalom által a tulajdonról alkotott képet tükrözi vissza, és függ a sokféle szakpolitikától és intézménytől, amelyek a társadalmi csoportok közötti kapcsolatokat szabályozzák, különös tekintettel a tőkét birtokló és tőkével nem rendelkező csoportokra. Vegyük például az ingatlanárakat, amelyeket jelentős mértékben meghatároznak azok a törvények, amelyek a tulajdonos és bérlő viszonyát, illetve a bérleti díjat szabályozzák. Ugyanez vonatkozik a tőzsdei árfolyamokra is, ahogy arról szó volt, amikor a német vállalatokat jellemző viszonylag alacsony tőzsdei kapitalizáció okait elemeztem.

Ebből a szempontból érdekes lehet, ha azokban az országokban, ahol rendelkezésre állnak a szükséges adatok, megvizsgáljuk a vállalatok tőzsdei és könyv szerinti értékének egymáshoz viszonyított alakulását az 1970 és 2010 közötti időszakban (lásd 5.6. ábra). Ha az olvasó úgy érzi, hogy túlságosan technikai kérdést boncolgatok, bátran továbblapozhat a következő fejezethez.

A piaci érték a tőzsdén jegyzett vállalatok esetében a tőzsdei kapitalizációjuknak felel meg. A nem jegyzett vállalatok esetében, amelyek túl kicsik,



5.6. ábra. A vállalatok piaci és könyv szerinti értéke

**Magyarázat:** az ún. Tobin-féle Q mutató, vagyis a vállalatok piaci és könyv szerinti értéke közötti arány az 1970–80-as évek óta a fejlett országokban növekedett.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)



vagy nem akarják a tőzsdén finanszíroztatni magukat (például mert meg akarják őrizni a családi tulajdont, ami egészen nagy vállalatok esetében is előfordulhat), a piaci érték megállapítása az államháztartási számlákon történő nyilvántartás céljaira úgy történik, hogy veszik az ágazat, a tevékenységi kör és a méret szempontjából leginkább hasonló, tőzsdén jegyzett cég piaci értékét és azt „hasonítják” az adott céghez egy, az adott piacra jellemző likviditási diszkont alkalmazása mellett.<sup>59</sup>

Ez idő szerint a magán- és a nemzeti vagyón kiszámításához a piaci értékeket használtam. A számviteli érték, amit könyv szerinti értéknek vagy nettó saját tőkének is szoktak nevezni, a cég mérlegében szereplő összes eszköz – épületek, berendezések, gépek, szabadalmak, leányvállalatokban vagy más cégekben szerzett kisebbségi vagy többségi részesedés, készpénz stb. – kumulált értéke az összes adósság levonása után.

Elméletben egy minden bizonytalanságtól mentes környezetben a vállalatok piaci és könyv szerinti értékének egyenlőnek kell lennie, az arányuk pedig ennek megfelelően 1 (vagyis 100%) lenne. Ez történik normálisan, amikor a részvényesek 100 millió euró értékben jegyeznek részvényeket, amit a vállalat 100 millió euró értékben irodák és berendezések vásárlására fordít; ilyenkor mind a piaci, mind a könyv szerinti érték pontosan 100 millió euró. Hasonlóképpen, ha a vállalat 50 millió eurónyi kölcsönt vesz fel, hogy ebből 50 millió euró értékben gépeket vásároljon, a nettó könyv szerinti eszközértéke még mindig 100 millió euró lesz (eszközök 150 millió euró értékben, amit csökkenteni kell az 50 millió eurós adóssággal), és ugyanennyi lesz a vállalat tőzsdei kapitalizációja is. Ha ugyanez a vállalat 50 millió euró nyereségre tesz szert, és úgy dönt, hogy ebből 50 millió euró értékben tartalékot képez, hogy abból beruházásokat hajtson végre, a tőzsdei ár ugyanezzel az összeggel fog emelkedni (mivel mindenki tudja, hogy a vállalat új eszközökre tett szert), így aztán a vállalat piaci és könyv szerinti értéke is 150 millió euróra fog növekedni.

A nehézség abból adódik, hogy a vállalatokat rengeteg bizonytalanság veszi körül, ezért a jövőjüket is sokkal nehezebb előrelátni. Például egy bizonyos idő elteltével senki sem tudhatja teljes bizonyossággal, hogy a néhány évvel korábban eszközölt 50 millió eurós beruházás gazdasági értelemben valóban hasznos volt-e a vállalat számára. Így aztán a könyv szerinti és a piaci érték eltérhet egymástól. A vállalat továbbra is szorgalmasan feljegyzi a mérlegében a megvalósított beruházásokat – az irodákat, a gépeket, a berendezéseket, a szabadalmakat – azok piaci értékén, ezért aztán a cég könyv szerinti értéke változatlan marad.<sup>60</sup> A vállalat piaci értéke, vagyis a tőzsdei kapitalizációja ugyanakkor bőven alul- vagy felülmúlhatja ezt az értéket attól függően, hogy a pénzügyi piacok éppen optimistán

vagy pesszimistán ítélik-e meg a vállalatot abból a szempontból, hogy mennyire lesz képes beruházásait nyereséges, új üzleti lehetőségek megteremtésére fordítani. Ez okozza azt, hogy a gyakorlatban mindig hatalmas hullámzásokat figyelhetünk meg az egyes vállalatok piaci és könyv szerinti értékének arányában, amit Tobin-féle Q mutatónak is szoktak nevezni (az arányt először leíró James Tobin közgazdász után). A párizsi tőzsdeindexben szereplő 40 vállalat esetében ez az arány 20% és 340% között mozgott.<sup>61</sup>

Nehezebb azonban azt megérteni, hogy a Tobin-féle Q mutató egy adott ország valamennyi vállalata esetén miért haladja meg szisztematikusan az 1-et, vagy éppen marad ugyanígy alatta. Klasszikusan kétféle magyarázatot különböztetünk meg ezzel kapcsolatban.

Amennyiben bizonyos immateriális befektetések (a márka értékének növelése érdekében tett, vagy kutatásra, fejlesztésre fordított kiadások) nem szerepelnek a mérlegben, akkor logikus, hogy a piaci érték trendszerűen meghaladja a könyv szerinti értéket. Ez magyarázat lehet például arra, hogy az Egyesült Államokban és főképpen Nagy-Britanniában az 1990-es évek végén és a 2000-es évek elején miért volt a mutató kevéssel 1 felett (az Egyesült Államokban 100–120%, Nagy-Britanniában 120–140%). Ám ezek az 1-nél magasabb arányok azt is tükrözték, hogy a két országban ebben az időszakban tőzsdei buborékok alakultak ki. A Tobin-féle Q mutató ugyanis gyorsan visszacsúszott 1 felé, amikor 2001–02-ben kipukkadt az internetbuborék, illetve amikor 2008–09-ben beütött a pénzügyi válság (lásd 5.6. ábra).

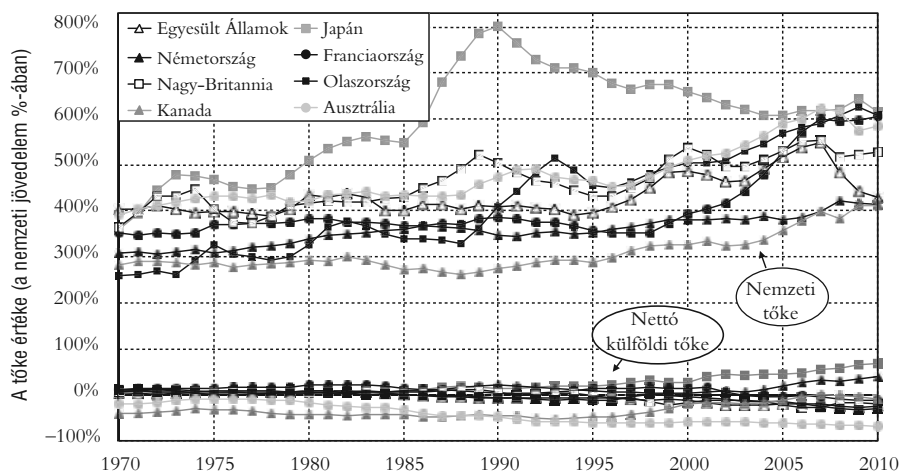
Ez megfordítva is igaz; ha egy részvényes nincs abban a helyzetben, hogy részvényeivel teljes körben irányítást gyakoroljon a cég felett, mert például hosszú távra ki kell egyeznie más érdekelt felekkel (akik például lehetnek az alkalmazottak, a helyi vagy a központi állam képviselői, különböző fogyasztóvédelmi egyesületek stb.), ahogy azt a rajnai kapitalizmus ismertetése során láthattuk, akkor logikus, hogy a piaci érték trendszerűen elmarad a könyv szerinti értéktől. Ez indokolhatja az 1990 és 2000 között megfigyelt enyhén 1 alatti arányt Franciaországban (kb. 50–70%), de még inkább Németországban és Japánban (50–70%), miközben az angolszász országokban a mutató 1, vagy 1 felett volt (lásd 5.6. ábra). Hozzá kell tennünk, hogy a részvények tőzsdei értékét a részvényekkel kapcsolatos adásvételek során kialakult folyó árak alapján határozzák meg. Ezekben a tranzakciókban a vevők többnyire kisebbségi és nem ellenőrző pozíciók megszerzésére törekednek. Az utóbbi esetben az árak lényegesen – legalább 20%-kal – magasabbak, mint az aktuális piaci ár. Ez a különbség már elég lehet ahhoz, hogy adott esetben a Tobin-féle Q mutató 80% körül alakuljon, még akkor is, ha a kisebbségi részvényeseket leszámítva semmilyen más érdekelt fél nincs jelen a tranzakció során.

Az országok között megfigyelhető érdekes eltéréseken túl, amelyek egyébként azt igazolják, hogy a tőke ára mindig az adott országban érvényes szabályoktól és működő intézményektől függ, látható, hogy a fejlett országokban 1970 óta a Tobin-féle  $Q$  mutató trendszerűen emelkedik. Ez az eszközárak történelmi visszapatтанásának a következménye. Ha figyelembe vesszük a tőzsdéi és az ingatlanárak emelkedését, akkor összességében azt mondhatjuk, hogy az eszközárak emelkedése negyed- és harmad-rész közötti mértékben magyarázza a nemzeti vagyon/nemzeti jövedelem arány emelkedését a gazdag országokban 1970 és 2010 között (az országokat jellemző jelentős eltérések figyelembevételével együtt is<sup>62</sup>).

### Nemzeti tőke és nettó külföldi vagyon a gazdag országokban

Ahogy már említettem, az első világháború előtt a gazdag országok, elsősorban Nagy-Britannia és Franciaország által birtokolt hatalmas mennyiségű külföldi vagyon teljes egészében szertefoszlott az 1914 és 1945 között elszenvedett súlyos sokkok következtében, és azóta sem nyerte vissza a korábbi nagyságát. Ha megvizsgáljuk a fejlett országokban 1970 és 2010 között a nemzeti tőke és nettó külföldi vagyon nagyságát, könnyen arra a következtetésre juthatunk, hogy a külföldi aktívák súlya kevés országtól és időponttól függően időnként enyhén pozitív, időnként pedig enyhén negatív mérleget mutat, de általánosságban véve a teljes nemzeti vagyonnal összehasonlítva meglehetősen alacsony összeget képvisel. A gazdag országokban a nemzeti vagyon jelentős növekedése mindenekelőtt a belföldi tőke számottevő növekedését tükrözi, miközben a nettó külföldi vagyon, legalábbis az időszak folyamán, csupán elhanyagolható szerepet játszott (lásd 5.7. ábra).

Ez a következtetés azonban elszórt lenne. Például Japán és Németország az elmúlt évtizedekben, főképpen a 2000-es években, nagyrészt a kereskedelmi mérlegtöbblet automatikus következményeként jelentős nettó külföldi vagyont halmozott fel. A 2010-es évek elején a Japán által birtokolt nettó külföldi vagyon kb. a nemzeti jövedelem 70%-ának megfelelő összegű volt, Németorszáé pedig a német nemzeti jövedelem 50%-a körül alakult. Egyértelmű, hogy ezek az arányok lényegesen elmaradnak a Nagy-Britannia és Franciaország által az első világháború előestéjén birtokolt külföldi vagyon mértékétől, ami az első esetben nagyjából két év, a második esetében pedig több mint egy év nemzeti jövedelmének megfelelő összeg volt. Ám ha figyelembe vesszük a felhalmozás sebességét, jogosan fogalmazódik meg a kérdés, hogy vajon a folyamat a jövőben folytatódik-e.<sup>63</sup> Vajon



5.7. ábra. Nemzeti vagyon a gazdag országokban, 1970–2010

**Magyarázat:** a Japán és Németország által birtokolt nettó külföldi vagyon 0,5 és 1 év nemzeti jövedelmének felelt meg 2010-ben.

**Forrás és adatsorok:** lásd piketty.pse.ens.fr/capital21.c

a 21. században milyen mértékben fognak egyes országok más országokat birtokolni? Előfordulhat-e, hogy a gyarmatosítás időszakában megfigyelt számottevő külföldi pozíciók ismét jellemzővé válnak, vagy esetenként egyes országok túl is szárnyalják az akkoriban jellemző arányokat?

E kérdés konkrét tárgyalásához a kőolajtermelő és a feltörekvő országokat (ez utóbbiak között elsősorban Kínát) vissza kell hoznom az elemzésbe. Bár a historikus adatok rendkívül szegényesek – ez az oka annak, hogy miért nem tértem ki ezekre az országokra az elemzésemben idáig –, a jelenlegi idősakra vonatkozó adatok sokkal jobb minőségűek. Szükséges továbbá, hogy az egyenlőtlenségeket ne csak az országok között, de az országokon belül is vizsgáljuk. Ezért e kérdésnek – tehát a tőke globális eloszlásának – a megvitatását egyelőre elhalasztom, és a könyv harmadik részében fogok visszatérni rá.

Ezen a ponton csupán annyit szeretnék megjegyezni, hogy a  $\beta = s/g$  törvény logikája automatikusan nagy nemzetközi egyensúlyhiányok kialakulásához vezethet a tőke tekintetében, ahogy azt Japán esete ékesen bizonyítja. Egy adott fejlettségi szint mellett a kis különbségek a növekedési ütemekben (különösen a demográfiai növekedés ütemében), vagy a megtakarítási rátákban, egyes országokban sokkal magasabb tőke/jövedelem arány kialakulásához vezetnek, mint más országokban. Ezért nagyon is valószínű, hogy az előbbi országok jelentős összegeket fognak befektetni az utób-

biakban. Mindez komoly politikai feszültségek forrása lehet. Japán esete egy másik veszélyforrásra is felhívja a figyelmet, amely azáltal jön létre, hogy az egyensúlyi tőke/jövedelem arány, a  $\beta = s/g$  nagyon magas szinten áll be. Amennyiben a szóban forgó ország lakosai a hazai aktívákat részesítik előnyben, tehát például sokkal szívesebben vásárolnak japán ingatlanokat, akkor ez a folyamat az eszközök árának soha nem látott mértékű elfutásához vezethet. Ebből a szempontból érdemes megemlíteni, hogy az 1990-ben felállított japán rekordot nemrégiben sikerült megdönteni, mégpedig Spanyolországban, ahol a 2007–08-as válságot közvetlenül megelőző időszakban a nettó magánvagyon összesen nyolc év nemzeti jövedelmével volt egyenértékű, vagyis egy évnek megfelelő jövedelemmel megelőzte az 1990-es japán szintet. A spanyol buborék aztán az 1990-es évek elejének japán mintájára 2010–11-től kezdve elkezdett rohamosan „leereszteni”.<sup>64</sup> Így aztán nagyon is lehetséges, hogy új spekulatív buborékok alakulnak ki a jövőben annak mértékében, ahogy a  $\beta = s/g$  tőke/jövedelem arány újabb magasslatokba emelkedik. Mindez rávilágít arra, hogy mennyire hasznos a tőke/jövedelem arány historikus fejlődésének és az államháztartási számlák állomány- és áramadatainak vizsgálata. Ezek segítségével ugyanis időben felfedezhetők a túlzott felértékelődésre mutató jelek, ami lehetőséget ad a megfelelő prudenciális és pénzügyi eszközök bevetésére, amelyek révén mérsékelhető az illető országok pénzügyi intézeteinek spekulációs kedve.<sup>65</sup>

Azt is hozzá kell tenni, hogy a nettó értékek mögött hatalmas bruttó pozíciók lehetnek. Valójában a jelenlegi pénzügyi globalizáció egyik jellegzetessége, hogy minden ország jelentős részben más országok birtokában van, ami nemcsak megnehezíti a vagyonok globális eloszlásának feltérképezését, de a kis országokat rendkívül kiszolgáltatottá, a nettó pozíciók globális eloszlását pedig labilissá teszi. Általánosságban elmondhatjuk, hogy az 1970–80-as évek óta a globális gazdaság erőteljes „finanszírozása” zajlik, ami megváltoztatta a vagyon struktúráját abban az értelemben, hogy az egyes csoportok (háztartások, vállalatok, állami szervek) pénzügyi aktívái és passzívái gyorsabban növekednek, mint a nettó vagyon. A legtöbb országban az 1970-es évek elején a pénzügyi eszközök és tartozások összege nem haladta meg négy-öt év nemzeti jövedelmét. A 2010-es évek elejére viszont számos esetben 10–15 év nemzeti jövedelmének szintjéről beszélünk (főképpen az Egyesült Államokban, Japánban, Németországban és Franciaországban), Nagy-Britanniában pedig a pénzügyi aktívák és passzívák értéke abszolút történelmi rekordként húsz év nemzeti jövedelmének szintjét is eléri.<sup>66</sup> Ez a jelenség a keresztbefektetések volumenének rendkívüli bővülését jelenti, amely érinti az egy országban működő pénzügyi és nem pénzügyi vállalkozásokat (ez kiváltképp együtt jár a banki mérlegek

felduzzadásával, ami immáron semmilyen kapcsolatban nincs a banki tőkék felhalmozódásával). Ugyanez a folyamat zajlik az egyes országok között is.

Ebből a szempontból fontos megjegyeznünk, hogy a nemzetközi kereszttulajdonlás jelensége jóval fontosabb az európai országokban, kezdve Nagy-Britanniával, Németországgal és Franciaországgal (ahol a más országok által birtokolt pénzügyi eszközök az összes belföldi pénzügyi eszköz negyedét és felét teszik ki, ami ugyancsak jelentősnek mondható), mint a nagyobb gazdaságokban, amilyen az Egyesült Államok vagy Japán, ahol ez az arány alig éri el az egytizedet.<sup>67</sup> Ez a jelenség elsősorban az európai országokban fokozza a lakosság érzését, hogy valamiből kisemmizték, és ez az érzés néha egészen szélsőséges mértéket ölt. Az emberek gyorsan elfeledkeznek arról, hogy a belföldi vállalatokat és az államadósságot valóban nagymértékben külföldiek tulajdonolják, de a belföldiek is nagyjából ugyanakkora vagyont birtokolnak külföldön évjáradékok és más pénzügyi termékek formájában. Az ily módon összeállított mérlegek elsősorban a kis európai országokat teszik érzékenyen sebezhetővé, amennyiben kis „hibák” a pénzügyi eszközök és tartozások értékelésében nagyon nagy eltéréseket okozhatnak a nettó külföldi pozíciók összegében.<sup>68</sup> Ráadásul egy adott ország nettó külföldi vagyoni pozíciójának alakulását nem csupán a kereskedelmi mérlegtöbblet vagy -hiány, de azok a nagy mozgások is befolyásolják, amelyek az illető ország pénzügyi aktíváinak és tartozásainak hozamában, illetve költségében következnek be.<sup>69</sup> Hozzá kell tennem azt is, hogy e nemzetközi pozíciók jelentős részben fiktív pénzügyi mozgásokat jelentenek, azaz nem a reálgazdaság igényeit szolgálják, sokkal inkább adóoptimalizációs stratégiákat, vagy a szabályozási arbitrázslehetőségek kihasználását (például postafiók-cégek létrehozása olyan országokban, amelyekben az adózási vagy szabályozási rezsim különösen kedvező).<sup>70</sup> E kérdésekre visszatérek a harmadik részben, amikor az adóparadicsomok szerepét fogom vizsgálni a globális vagyoneeloszlás szempontjából.

### **Milyen lesz várhatóan a tőke/jövedelem arány a 21. században a világ egészét tekintve?**

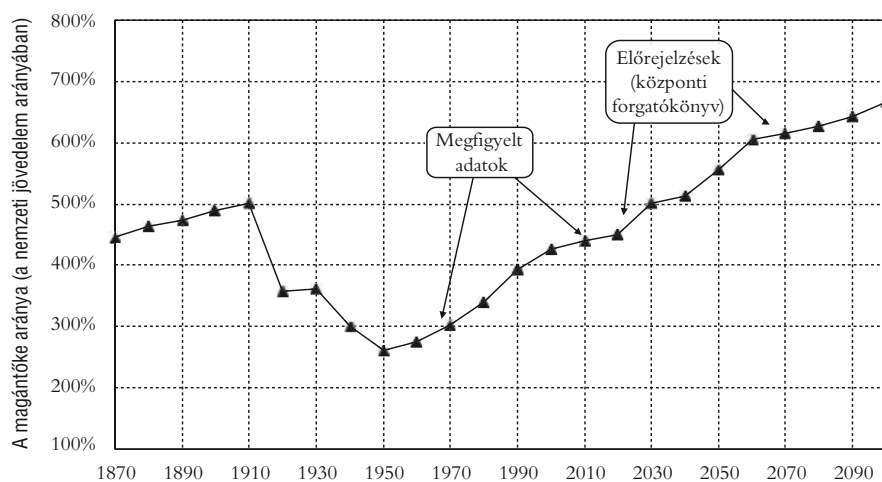
A dinamikus  $\beta = s/g$  törvény segítségével becsléseket tehetünk arra nézve is, hogy miként fog alakulni globálisan a tőke/jövedelem arány a 21. században.

Mindenekelőtt lássuk azonban, milyen állításokat fogalmazhatunk meg a múlttal kapcsolatban. Ami Európát (főleg Nyugat-Európa legjelentősebb gazdaságait) és Észak-Amerikát illeti, megbízható becslésekkel rendelkezünk a teljes 1870 és 2010 közötti időszakra vonatkozóan. Japán esetében

az 1960-as évek előtti idősakra sem a teljes magánvagyonra, sem a nemzeti vagyonra nézve nincsenek átfogó becsléseink. Bizonyos részleges adataink azonban vannak, főképpen az 1905-ig visszamenőleg rendelkezésre álló közjegyzői források, amelyek egyértelműen azt igazolják, hogy a vagyonok itt is ugyanolyan U görbét írtak le, mint Európában. A tőke/jövedelem arány tehát 1910 és 1930 között nagyon magas, nagyjából 600–700%-os szintet ért el, majd 200–300%-os nagyságúra csökkent az 1950–60-as években, hogy aztán 1990–2000 években ismét szárnyalni kezdjen és megközelítse a 600–700%-ot.

Más országok és kontinensek esetén, Ázsiában (Japánon kívül), Afrikában és Dél-Amerikában 1990-től kezdve viszonylag teljes körű becslésekkel rendelkezünk, amelyek szerint az átlagos tőke/jövedelem arány négy év körül alakul. Az 1870 és 1990 között eltelt idősakra vonatkozóan semmilyen megbízható becslésünk nincs, így csak feltételezhetjük, hogy a világ többi részén megfigyelt arányok itt is érvényesek. Figyelembe véve, hogy a kérdéses időszakban ezek az országok a világ GDP-jének alig egy-ötödét adták, a globális tőke/jövedelem arány alakulására gyakorolt hatásuk viszonylag korlátozottnak tekinthető.

Az eredményeket az 5.8. ábrán tüntettük fel. A gazdag országok súlyát figyelembe véve egyáltalán nem meglepő, hogy a globális tőke/jövedelem arány az ő esetükben megfigyelt U görbét követi: a globális tőke/jövedelem



5.8. ábra. A tőke/jövedelem arány a világban, 1870–2100

**Magyarázat:** a központi forgatókönyv előrejelzései szerint a globális tőke/jövedelem arány a 21. század végére megközelítheti a 700%-ot.

**Forrás és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

arány jelenleg megközelíti az 500%-ot, vagyis az első világháború előtti szintet. A kérdés persze az arány jövőbeli alakulása. Itt azokat a demográfiai és gazdasági növekedésre vonatkozó előrejelzéseket használtam, amelyekről a 2. fejezetben volt szó. Ezek szerint a globális kibocsátás növekedésének üteme a jelenlegi évi 3%-ról a 21. század második felében fokozatosan 1,5%-ra csökken. Feltételezem továbbá, hogy a megtakarítási ráta hosszú távon 10% körül stabilizálódik. Ilyen feltételek között a  $\beta = s/g$  dinamikus törvény logikusan a globális tőke/jövedelem arány további növekedését valószínűsíti olyannyira, hogy a 21. század végére ez utóbbi megközelítheti a 700%-ot, ami nagyjából Európában állt fenn a 18. századtól a *belle époque*-ig terjedő időszakban. Tehát a világ 2100-ra a *belle époque* Európájára fog emlékeztetni – legalábbis a tőkeintenzitás szempontjából. Magától értetődik persze, hogy ez csak egy lehetőség a sok közül: láttuk, hogy a növekedési előrejelzések nagyon bizonytalanok, ahogy a megtakarítási rátára vonatkozók is. Ezek a szimulációk azonban plauzibilisek és hasznosak is annyiban, hogy megmutatják, milyen nagy szerepet játszik a növekedés lassulása a tőke felhalmozódásában.

### A földérték titka

Definíció szerint a  $\beta = s/g$  törvény csak a felhalmozható tőkeformákra vonatkozik, így nem veszi számításba a tiszta természeti erőforrások értékét, tehát a „szűz” földet se. Arról a földről van szó, amelyen semmilyen ember által végzett javítás nem történt. Az a tény, hogy az  $\beta = s/g$  törvény segítségével képesek vagyunk megmagyarázni a 2010-ben számba vett csaknem teljes tőkeállományt (országoktól függően 80% és 100% közötti mértékben), azt mutatja, hogy a föld a nemzeti tőke csupán elenyésző részét képviseli. De mekkora is valójában ez az érték? A rendelkezésre álló adatok alapján nem tudunk erre a kérdésre teljes mértékben kielégítő választ adni.

Vegyük szemügyre először a termőföld szerepét a hagyományos mezőgazdasági társadalmakban. Nagyon nehéz pontosan megmondani, hogy a föld értékének mekkora része „tiszta érték”, amely már az emberi használat előtt fennállt, és az érték mekkora része köszönhető az évszázadok során elvégzett beruházásoknak, amelyek célja a föld minőségének javítása (írtás, lecsapolások, területrendezés stb.). A 18. században a mezőgazdasági földek értéke négy év nemzeti jövedelmének felelt meg Franciaországban és Nagy-Britanniában is.<sup>71</sup> Az akkori becslések szerint azt mondhatjuk, hogy a beruházások és a talajjavító intézkedések legalább az érték háromnegyedét,



de inkább még ennél is nagyobb részét jelentik. A szűzföld értéke legfeljebb egy év nemzeti jövedelmének felelt meg, de valószínűbb, hogy inkább kevesebb, mint fél év jövedelmével volt egyenlő. Ez a következtetés elsősorban azon alapul, hogy a különböző feltörési, lecsapolási és általában a talajjavítást szolgáló tevékenységek éves értéke abban a korban önmagában is nagyon jelentős értéket, a nemzeti jövedelem 3–4%-át képviselte. Márpedig egy viszonylag lassú, 1% alatti éves növekedés esetén ezeknek a beruházásoknak a kumulált értéke majdhogynem kiteszi (vagy még meg is haladja<sup>72</sup>) a mezőgazdasági földek teljes értékét.

Érdekes, hogy Thomas Paine a francia forradalmi tanács elé 1795-ben benyújtott híres jelentésében (amely az *Agrarian Justice* címet kapta) arra a következtetésre jut, hogy a „parlag” (*unimproved land*) a nemzeti vagyon nagyjából egytized részének felel meg, vagy egy kevéssel meghaladja egy fél év nemzeti jövedelmét.

Persze az ehhez hasonló becslések szükségképpen nagyon hozzávetőlegesek. Amikor az éves növekedés lassú, a beruházási ráta egészen enyhe eltérései is hatalmas különbségeket eredményeznek a  $\beta = s/g$  tőke/jövedelem arány értékének hosszú távú alakulásában. A lényeg, hogy még a hagyományos társadalmakban is a nemzeti vagyon legnagyobb része a felhalmozások és a beruházások eredménye: valójában semmi sem változott, talán csak az, hogy a földtőke értékcsökkenése a modern ingatlan- és üzleti tőkével összevetve nagyon alacsony volt, hiszen ez utóbbiakat jóval gyakrabban kell pótolni és javítani. Ettől ez az utóbbi tőketípus talán „dinamikusabb” benyomást kelt. Ennél sokkal többet azonban nem mondhatunk, hiszen csak nagyon csekély mértékben rendelkezünk adatokkal a hagyományos mezőgazdasági társadalmakról, és azok sem pontosak. Így aztán megoldhatatlan feladatnak látszik, hogy a szűzföldek egykor volt értékét a pontosság bármilyen igényével összehasonlítsuk a jelenlegi értékükkel. Ma a kérdés leginkább a városi földekre vonatkozik: a mezőgazdasági földek Franciaországban és Nagy-Britanniában egyaránt a nemzeti jövedelem 10%-ánál kisebb értéket jelentenek. A baj az, hogy ma éppen olyan nehéz megállapítani az érintetlen városi földek értékét, amelyeken semmilyen építkezés nem folyik, és nem is közművesítették, mint amilyen nehéz volt ez a feladat a 18. századi mezőgazdasági szűzföldek esetén is. A saját becsléseim szerint az elmúlt évtizedek folyamatos beruházásaival nagyjából megmagyarázható az 2010-ben meglévő (elsősorban ingatlan-) vagyon szinte teljes értéke. Más szavakkal a tőke/jövedelem növekedését nem lehet az érintetlen városi földek értékének növekedésével megmagyarázni, mely utóbbi egyébként első megközelítésben nagyjából összehasonlíthatónak tűnik a 18. századi mezőgazdasági földekkel: azaz kb. fél és egy

év közötti nemzeti jövedelem nagyságának felel meg. A bizonytalansági tényező természetesen igen jelentős.

Két fontos megjegyzést kell ehhez fűznünk. Egyrészt a tény, hogy a gazdag országokban a tőke teljes értéke – főleg az ingatlanokban megtestesülő – szinte teljes egészében megmagyarázható a megtakarítások és a befektetések áramának felhalmozódásával, természetesen nem zárja ki, hogy jelentős, az ingatlanok elhelyezkedéséhez köthető tartós felértékelődések alakuljanak ki egyes nagyvárosi régiókban. Nincs sok értelme a Champs-Élysées-n és általában Párizsban az ingatlanok árát a kumulált beruházási áramokkal magyarázni. A becslések azt mutatják, hogy ezeket a nagy lokális felértékelődéseket más, kevésbé vonzó területek hasonló mértékű leértékelődése kíséri. Ilyenek a kisebb városok, vagy a leromlásnak indult körzetek.

Másrészt a tény, hogy az érintetlen földek értékének növekedésével a fejlett országokban nem lehet megmagyarázni a tőke/jövedelem arány történelmi visszapattanását, egyáltalán nem jelenti azt, hogy ennek a jövőben is így kell maradnia. Elméleti szempontból semmi nem garantálja, hogy a föld, és általában a természeti erőforrások értéke hosszú távon stabil marad. A későbbiekben még visszatérek erre a kérdésre, amikor a kőolaj-termelő országok vagyonának alakulását és az általuk birtokolt külföldi esz-közök dinamikáját vizsgálom majd.<sup>73</sup>

## 6. A jövedelem felosztása a tőke és a munka között a 21. században

Most már nagyjából képet alkottunk a tőke/jövedelem arány dinamikájáról, ahogy azt a  $\beta = s/g$  törvény leírja nekünk. Lényeges mozzanat, hogy a tőke/jövedelem arány alakulása hosszú távon az  $s$  megtakarítási és rátától a  $g$  növekedési ütemtől függ. Ez a két, egymástól egyébként nagymértékben független makrotársadalmi paraméter önmagában milliónyi egyéni döntés függvénye, amelyeket viszont ugyancsak szinte korlátlan számú társadalmi, gazdasági, kulturális, pszichológiai és demográfiai tényező befolyásol. Ez utóbbiak természetesen időről időre és persze országról országra is változnak. Ezek ismeretében könnyebb megérteni, hogy miért ennyire változékony a tőke/jövedelem arány mind történelmi, mind pedig földrajzi értelemben függetlenül attól, hogy magának a tőkének a relatív ára is nagymértékben változhat mind rövid, mind hosszú távon, ahogy egyébként sokféleképpen alakulhat a természeti erőforrások relatív ára is.

### A tőke/jövedelem aránytól a jövedelem felosztásáig a tőke és a munka között

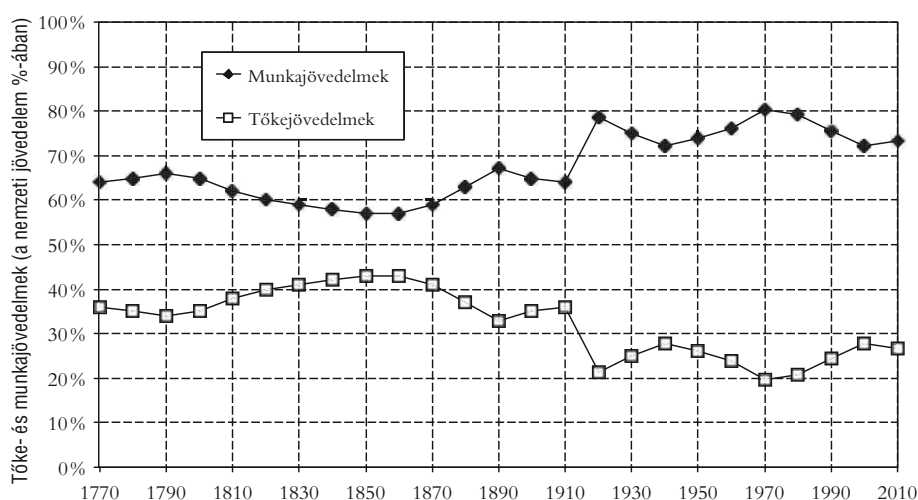
Itt az idő, hogy áttérjek a tőke/jövedelem arány elemzéséről a nemzeti jövedelem munka és tőke közötti felosztásának kérdésére. Az 1. fejezetben a kapitalizmus első törvényének neveztem a  $\alpha = r \times \beta$  képletet, amely segített nekünk, hogy könnyen közlekedjünk e két koncepció között. Abban az esetben például, ha a tőkeállomány értéke hat év nemzeti jövedelmének felel meg ( $\beta=6$ ), és a tőke átlagos hozama évi 5% ( $r=5\%$ ), akkor a nemzeti jövedelemből az  $\alpha$  tőkére jutó hányad 30% lesz és ebből adódóan a munkára

jutó hányad 70%. A központi kérdés tehát a következő: mi határozza meg a tőke hozamát? Azzal kezdem, hogy röviden megvizsgálom a nagyon hosszú távú trendeket, aztán áttérek az elméleti kérdésekre és azoknak a gazdasági és társadalmi erőknek az elemzésére, amelyek e tekintetben szerephez jutnak.

Ismét csak Nagy-Britannia és Franciaország az a két ország, amelyekre vonatkozóan a legteljesebb historikus adatokkal rendelkezünk a 18. századtól kezdve.

Az  $\alpha$  tőkére jutó jövedelemrész általános evolúciója ugyanazt az U alakot követi, mint a  $\beta$  tőke/jövedelem arány, de a görbe alakja kevésbé egyértelmű. Másképpen fogalmazva: a tőke  $r$  megtérülése mintha némiképp mérsékelné a tőke  $\beta$  mennyiségének az evolúcióját: az  $r$  megtérülés magasabb azokban az időszakokban, amikor a  $\beta$  mennyiség alacsonyabb, és fordítva, ami természetesnek tűnik.

Fogalmazzunk még pontosabban: mind Nagy-Britanniában, mind Franciaországban a nemzeti jövedelemből a tőkére jutó rész a 18. század végén és a 19. század folyamán nagyjából 35–40% körül alakult, aztán a 20. század közepére 20–25%-ra esett vissza, hogy végül a 20. század végén és a 21. század elején újra növekedésnek indulva elérje a 25–30%-ot (lásd 6.1.–6.2.



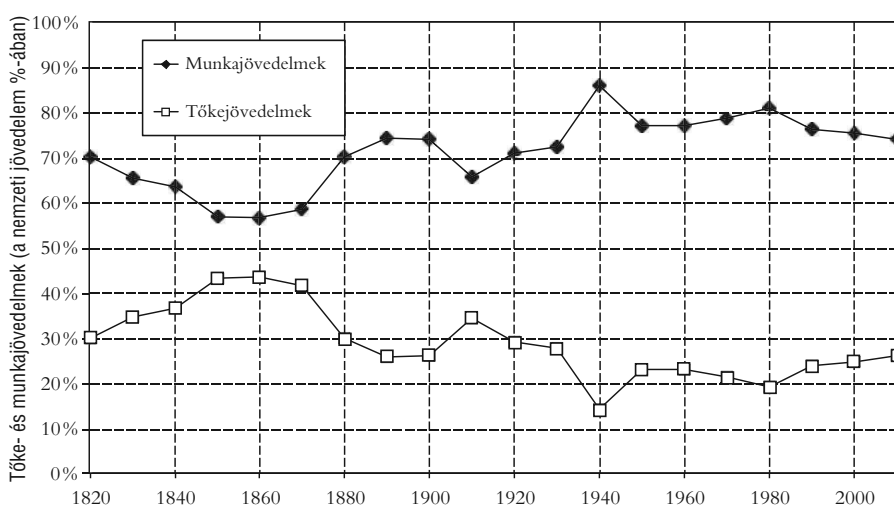
**6.1. ábra.** A jövedelem felosztása a tőke és a munka között  
Nagy-Britanniában, 1770–2010

**Magyarázat:** a 19. században a tőkejövedelmek (bérleti díj, nyereség, osztalék, kamat) kb. a nemzeti jövedelem 40%-át tették ki, míg a munkajövedelmek (ideértve mind a munkabéreket, mind az önfoglalkoztatottak javadalmát) a 60%-ot.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

ábra). Ez azt jelenti, hogy a tőke átlagos hozama körülbelül 5–6% körül alakult a 18. és a 19. században, 7–8%-ra növekedett a 20. század közepére, majd 4–5%-ra csúszott vissza a 20. század végén és a 21. század elején (lásd 6.3.–6.4. ábra).

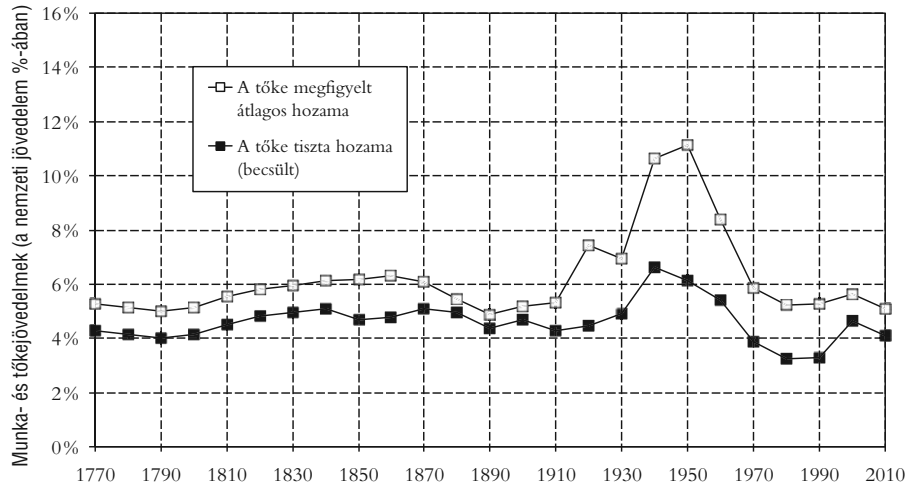
A görbe alakja és az itt bemutatott nagyságrendek összességükben megbízhatónak és szignifikánsnak mondhatók, legalábbis első megközelítésben, de azonnal emlékeztetnünk kell az adatok korlátos jellegére és az ebből fakadó bizonytalanságokra. Már önmagában a tőke átlagos hozama is viszonylag absztrakt konstrukciónak nevezhető. A gyakorlatban ez a ráta nagymértékben függ az adott tőkeeszköz típusától és az egyéni vagyonok méretétől is (általában nagyobb tőkével könnyebb jó hozamot elérni), ami jellemzően fokozza az egyenlőtlenségeket. A kockázatosabb eszközök esetében, kezdve mindjárt az ipari tőkével (mindegy, hogy a 19. századi családi vállalkozásokról, vagy a 20. századi tőzsdén jegyzett cégek részvényeiről beszélünk), a hozam gyakran meghaladja a 7–8%-ot, míg a kevésbé kockázatos eszközök esetén ugyanez jóval alacsonyabb: például 4–5%-os nagyságú a termőföld esetében a 18. és 19. század folyamán, illetve 3–4% az ingatlanok esetében a 21. században. A kis összegű, folyó- vagy takarékszámlán



**6.2. ábra.** A jövedelem felosztása a tőke és a munka között  
Franciaországban, 1820–2010

**Magyarázat:** a 21. században a tőkejövedelmek (bérleti díj, nyereség, osztalék, kamat) kb. a nemzeti jövedelem 30%-át teszik ki, míg a munkajövedelmek (ideértve a munkabéreket és az önfoglalkoztatottak javadalmát) 70%-ot.

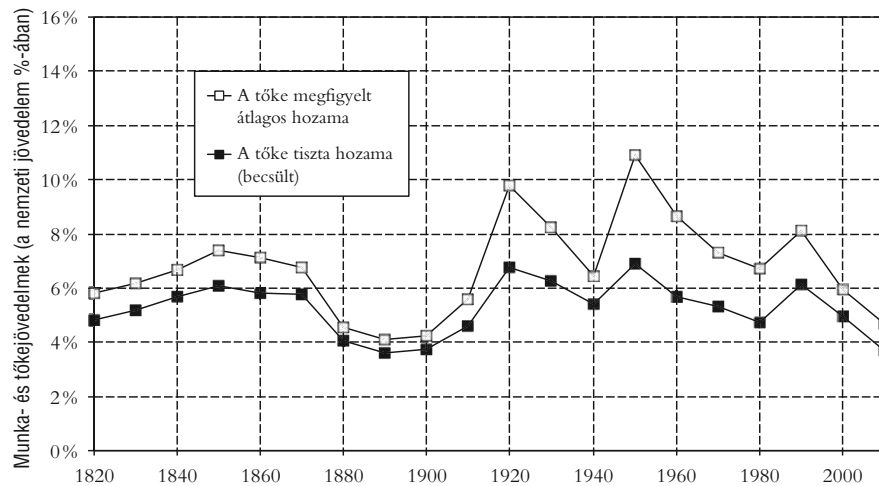
**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)



**6.3. ábra.** A tőke tiszta hozama Nagy-Britanniában, 1770–2010

Magyarázat: a tőke tiszta hozama viszonylag stabilan 4% és 5% körül alakul hosszú távon.

Források és adatsorok: lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)



**6.4. ábra.** A tőke tiszta hozama Franciaországban, 1820–2010

Magyarázat: a 20. század során a megfigyelt átlagos hozam változatosabb képet mutatott, mint a tőke tiszta hozama.

Források és adatsorok: lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

tartott vagyonok hozama gyakran csak 1–2%, vagy ennél is kevesebb, sőt akár még negatív is lehet, ha az infláció meghaladja a soványka nominális kamatlábat. Erre a rendkívül fontos kérdésre a későbbiekben majd még részletesebben visszatérek.

Ezen a ponton érdemes hangsúlyozni, hogy a tőkére jutó jövedelmet és az átlagos hozamokat, ahogy azok a 6.1–6.4. ábráról leolvashatók, úgy számoltuk ki, hogy vettük az államháztartási számlákon szereplő tőkeállomány utáni jövedelmet annak jogi besorolásától függetlenül (adó előtti bérleti díj, profit, osztalék, kamat, jogdíj stb., de levonva az államadósságra fizetett kamatot), és az így kapott összeget elosztottuk a nemzeti jövedelemmel (ami nem más, mint a tőkejövedelem részaránya a nemzeti jövedelmen belül, amelyet  $\alpha$ -val jelölünk), vagy a nemzeti vagyonnal (ami viszont nem más, mint a tőke átlagos hozama, az  $r$ ).<sup>74</sup> A számítás módszertanából adódóan az átlagos hozam összesített szám, amely egyesíti a legkülönbözőbb eszköz- és befektetéstípusok hozamát; a cél tehát az, hogy kiszámoljuk a tőke átlagos hozamát az adott társadalomban, figyelmen kívül hagyva a konkrét helyzetekből adódó különbségeket. Nyilvánvaló vannak olyanok, akik az átlagnál jobb, és olyanok is, akik az átlagnál rosszabb hozamokat érnek el. Mielőtt azonban az átlagos hozam mögötti, egyéni szintű eloszlásokat elemeznénk, lássuk, hol is helyezkedik el ez az átlag.

### **Áramok: nehezebb megbecsülni, mint az állományokat**

Egy másik fontos dolgot is előre kell bocsátani: a nem alkalmazotti viszonyban dolgozók jövedelmében lehetnek tőke jellegű jövedelmek, ám ezeket nehéz kiszűrni a többi jövedelem közül.

Igaz, ez a kérdés ma már kevésbé lényeges, mint a múltban volt, mert a legtöbb magánjellegű tevékenység a vállalatok, illetve részvénytársaságok köré szerveződik, a vállalati mérlegek pedig egyértelműen elkülöníthetők az érintett vállalatok számára tőkét juttató magánemberek pénzügyeitől (ők csupán befektetett tőkéjüket kockáztatják, nem a teljes vagyonukat, köszönhetően a korlátolt felelősségű társaságnak, ennek a forradalmi koncepciónak, amely a 19. század második felétől mindenütt általánossá vált). A vállalat könyveiből világosan kitűnik, hogy mi tekinthető a munka ellentételezésének (bérek, fizetések, bónuszok és más, az alkalmazottak számára történő kifizetések, ez utóbbiak közé sorolva a menedzsmentet is; mindezek a személyek a munkájukat bocsátják a vállalat rendelkezésére), másfelől pedig mi számít a rendelkezésre bocsátott tőke ellentételezésének (osztalék, kamat, felhalmozott nyereség, amely növeli a vállalat tőkéjének értékét stb.).

Más a helyzet a társaságokkal és az egyszemélyes vállalatokkal: ezek üzleti könyvei gyakran összekeverednek a cégtulajdonos – aki gyakran üzletvezető is – személyes pénzügyeivel. Jelenleg a fejlett országok hazai termelésének nagyjából 10%-át az ilyen egyéni vállalkozások keretein belül foglalkoztatott, de nem alkalmazotti munkaviszonyban álló dolgozók állítják elő, ami nagyjából megfelel e csoport létszámának az aktív lakosság számához képest. Ezt a csoportot általában a szolgáltatási szektorban (kereskedelem, kézműipar, vendéglátás) dolgozók alkotják, vagy a szabadfoglalkozásúak (orvosok, ügyvédek stb.) közül kerülnek ki. Sokáig a mezőgazdasági kistermelők is nagy számban képviseltették magukat, mára azonban számuk erősen megfogyatkozott. Ezeknek az egyéni vállalkozásoknak a mérlegeiben általában lehetetlen elkülöníteni a tőkejövedelmeket: például egy radiológus a bevételeiből egyaránt fedezi a saját munkabérét és fizeti ki a munkavégzéséhez szükséges, néha rendkívül drága gépeket. Említhetnénk ugyanígy egy hoteltulajdonos vagy egy mezőgazdasági kistermelő példáját is: ilyen esetekben „vegyes jövedelmekről”, vagy más néven „vállalkozói jövedelemről” beszélünk, hiszen a nem alkalmazotti munkaviszonyban tevékenykedők jövedelmében a munka- és a tőkejövedelem egyszerre van jelen.

Amikor a vegyes jövedelmeket felosztjuk a munka és a tőke között, ugyanazt az arányosítást követjük, mint a gazdaság többi részében. Ez a legkevésbé önkényes megoldás, és nagyon hasonló eredményhez vezet, mint a két másik ismert módszer esetében.<sup>75</sup>

Mindazonáltal mégiscsak hozzávetőleges számításról van szó, hiszen a munka- és tőkejövedelmek elhatárolásának koncepciója önmagában is meglehetősen rosszul definiált a vegyes jövedelmek esetében. A jelen időszak vizsgálata során ennek nincsenek különösebb következményei: a nemzeti jövedelemben a vegyes jövedelmek súlya kicsi, így a nemzeti jövedelmet illetően legfeljebb 1–2%-nyi bizonytalanságról beszélünk a vegyes jövedelmeken belül a tőkére eső rész miatt. A korábbi időszakokban azonban, főleg a 18. és a 19. században, amikor a vegyes jövedelmek a nemzeti jövedelemnek akár a felét is meghaladhatták, a bizonytalansági tényező ennél jóval nagyobb hibahatárt eredményez.<sup>76</sup> Éppen ezért a 18. és a 19. századi tőkerészre vonatkozó becsléseket pusztán közelítő adatokként értékelhetjük.<sup>77</sup>

Ezek a fenntartások azonban nem változtatnak azon, hogy a becsléseim a nemzeti jövedelemből a tőkére jutó rész nagyságát (legalább 40%) illetően a kérdéses idősakra helytállónak mondhatók: mind Nagy-Britanniában, mind Franciaországban a 18. században és a 19. század elején a földbirtokosok számára fizetett földjáradék egymagában is a nemzeti jövedelem



20%-át adta, és a jelek arra is mutattak, hogy a (nemzeti vagyon felét képviselő) termőföldek hozama kevéssel elmaradt a tőke átlagos hozamától, illetve jócskán elmaradt az ipari tőkétől – főképpen a 19. század első felében. Ez utóbbi megállapítást az ipari profitok nagyon magas szintje valószínűsíti ebben a időszakban. Figyelembe véve azonban a rendelkezésre álló adatokkal kapcsolatos bizonytalanságokat, helyénvalóbbnak tűnik, ha egyetlen érték helyett intervallummal dolgozunk – adott esetben egy 35% és 45% közöttivel.

A 18. és 19. századi tőkeállomány értékére vonatkozó becslések nagy valószínűséggel pontosabbak, mint a tőke- és munkajövedelem áramára vonatkozók. Tulajdonképpen ugyanezt mondhatjuk el a mai helyzet tekintetében is. Ez az oka annak, amiért a tőke/jövedelem arány alakulására helyeztem a hangsúlyt, nem pedig a jövedelem felosztására a tőke és a munka között, ellentétben a legtöbb múltbeli közgazdasági kutatással.

### A tőke tiszta hozamának fogalma

A bizonytalanság másik fontos forrása – ami egyébként arra enged következtetni, hogy a 6.3.–6.4. ábrán bemutatott átlagos hozamok némileg túlbecsültek, és ami lehetőséget ad arra is, hogy kifejtsem, mit értek a tőke „tiszta” hozama alatt – abból adódik, hogy az államháztartási számlák nem teszik lehetővé olyan adatok kigyűjtését, amelyekből kitűnik, hogy maga a befektetés is munkát, de legalábbis valamekkora odafigyelést igényel. Persze a tőke menedzselésének és a „formális” pénzügyi közvetítői tevékenységnek a költségeit – itt azokról a szolgáltatásokról van szó, amelyeket a bankok, az erre szakosodott pénzügyintézetek, az ingatlanügynökségek vagy a partnerek nyújtanak – az államháztartási számlák összeállítása során nyilvánvalóan figyelembe veszik, azaz levonják a tőke utáni jövedelemből az átlaghozam megállapítása érdekében (úgy, ahogy mi itt bemutattuk). Más a helyzet viszont az „informális” pénzügyi közvetítéssel: a befektetők ugyanis valamennyi időt fordítanak portfóliójuk és általában üzleti ügyeik menedzselésére, amelynek célja a legvonzóbb befektetési lehetőségek felkutatása. Az ilyen munkával eltöltött idő bizonyos esetekben összevethető a valóságos vállalkozói munkával, illetve más üzleti tevékenységekkel.

Természetesen nagyon nehéz – és részben önkényes döntésekkel járó – feladat, hogy bármekkora pontossággal kiszámoljuk ennek az informális munkának az értékét. Ez magyarázza azt, hogy az államháztartási számlák összeállítása során miért nem foglalkoznak ezzel a kérdéssel. Elvileg meg lehetne mérni a befektetésekhez kapcsolódó tevékenységekre fordított

időt, és ehhez hozzárendelni a pénzügyi vagy ingatlanfejlesztési szektorban ilyen jogcímen kifizetett órabért. Az is elképzelhető, hogy ezek az informális költségek a gazdasági fellendülés (vagy magas infláció) idején magasabbak, hiszen ilyenkor gyakrabban válhat szükségessé a portfóliók átcsoportosítása, több időre lehet szükség a legjobb üzleti lehetőségek felkutatására, mint a stagnáláshoz közeli időszakokban. Nehéz elhinni például, hogy a két világháború utáni újjáépítési időszakokban a Franciaországban és kisebb mértékben Nagy-Britanniában megfigyelt átlagosan 10%-hoz közeli tőkehozam ilyen értelemben „tisztá” lett volna. Jelenleg hasonló megtérülési szintet lehet megfigyelni Kínában és a hozzá hasonlóan nagyon gyorsan növekvő, feltörekvő gazdaságokban. Valószínűsíthető, hogy az ilyen nagyon magas hozamban jelentős tétel az informális vállalkozói munka költsége.

A könnyebb megértés érdekében a 6.3.–6.4. ábrán Nagy-Britannia és Franciaország esetében feltüntettük a tőke tiszta megtérülésével kapcsolatos becsléseket a különböző időszakokra vonatkozóan. E becslések kiszámítása során a megfigyelt átlaghozamokból kivontuk a portfólió menedzselésével kapcsolatos informális tevékenység (azaz a vagyonkezelés) plauzibilisnek nevezhető (bár talán némileg magasnak tűnő) költségeit. Az így kapott tiszta hozam általában 1–2 százalékponttal alacsonyabb, mint a megfigyelt átlagos érték, és valószínűleg az a helyes, ha ezt minimális értékként kezeljük.<sup>78</sup> A különböző nagyságú vagyonok hozama eltérő, ami arra enged következtetni, hogy a vagyonkezelés terén is létezik méretgazdaságosság, azaz a legnagyobb vagyonok hozama lényegesen magasabb, mint az itt ismertetett átlagok.<sup>79</sup>

### A tőke hozama történelmi perspektívában

A becsléseik alapján levont legfontosabb következtetésem az alábbi: mind Franciaországban, mind pedig Nagy-Britanniában a 18. századtól a 21. századig a tőke tiszta hozama 4–5%-os éves szint mint központi érték körül mozgott, vagy általánosabban 3–6% közötti intervallumon belül ingadozott. Hosszú távon sem egyértelműen emelkedő, sem csökkenő tendencia nem bontakozik ki. A tiszta hozam jócskán meghaladta a 6%-ot a 20. századi háborúk során elszenvedett nagy pusztítások és a tőkét ért más sokkok következtében, de aztán elég gyorsan visszatért a korábbi időszakokban megfigyelt alacsonyabb szintre. Lehetséges, hogy a tőke tiszta hozama összességében nagyon hosszú távon mégiscsak enyhén csökkent: a 18. és 19. században gyakran meghaladta a 4–5%-ot, ugyanakkor a 21. században in-

kább 3–4% körül jár, miközben a tőke/jövedelem arány visszatért a múltban megfigyelt jóval magasabb szintekhez.

Pontos ítéletet nem tudunk alkotni, ehhez hiányzik a megfelelő történelmi távlat. Az is előfordulhat, hogy a tőke tiszta hozama a következő évtizedekben újra emelkedni fog, főleg ha figyelembe vesszük az országok közötti egyre élesebb versenyt, amelynek a célja a tőkevonzás, illetve a pénzügyi piacok és intézmények egyre növekvő szakértelmét, amely révén képesek fokozni a bonyolult és diverzifikált portfóliók utáni hozamokat.

Mindenesetre a tőke tiszta hozamának ez a hosszú távon stabilnak tűnő trendje – vagy inkább enyhe, egynegyed-egyötöd mértékű csökkenése, amivel a 18. és 19. század 4–5%-áról mára elértünk a 3–4%-ig – kutatásunk szempontjából kiemelt fontosságú.

Ahhoz, hogy a számokat megfelelő perspektívából lássuk, először is idézzük fel, hogy a 18. és 19. században a tőke átváltása járadékká a leginkább elterjedt és legkevésbé kockázatos formák (jellemzően föld vagy államkötvény) esetében általában éves 5% körül volt: egy tőkejóság értéke tehát nagyjából annak a jövedelemnek felelt meg, amelyet a tulajdonosa 20 éven keresztül húzhatott az adott eszközből. Ez néha 25 évre emelkedett (azaz a hozam 4%-ra csökkent).<sup>80</sup>

A 19. század eleji klasszikus regényben, főképpen Balzac és Jane Austen műveiben a tőke és az évjáradék között az általánosan elfogadott megfeleltetés 5% (ritkábban 4%) volt. Gyakran előfordult egyébként, hogy a szerzők nem szóltak a tőke természetéről, a földet, illetve az államkötvényt jóformán tökéletesen felcserélhető dolognak tekintették és csak a hozamról tettek említést. Arról írnak például, hogy egy illető 50 000 frank vagy 2000 font sterling évjáradékkal rendelkezik, anélkül hogy kitérnének arra a részletre, hogy ez föld bérbeadásából vagy államkötvényekből származik. Erre semmi szükség nem volt, hiszen a jövedelem mindkét esetben biztos volt, azaz folyamatosan érkezett, és elég volt ahhoz, hogy tulajdonosának nagyon jól leírható életmódot biztosítson, ami aztán nemzedékeken keresztül mindenki által jól ismert és alaposan értett társadalmi státuszt jelentett.

Hasonlóképpen Austen és Balzac sem tartotta szükségesnek, hogy meghatározza azt a hozamot, amellyel egy bizonyos összegű tőkejóság éves járadékká alakítható át: minden olvasó pontosan tudta, hogy nagyjából 1 millió frank értékű tőke szükséges ahhoz, hogy valaki 50 000 frank nagyságú évjáradékra tegyen szert (vagy 40 000 fontnyi tőke egy 2000 fontos éves járadékhoz); mindegy, hogy ez a tőke éppen államkötvény, termőföld vagy bármilyen más formában állt rendelkezésre. A 19. század regényírói és az olvasóik számára a tőke és az évjáradék közötti megfeleltetés evidenciává ment, így tökéletes biztonsággal váltottak az egyikről a másikra,

mintha szinonimákról lenne szó, vagy mintha éppen két, mindenki által tökéletesen beszélt nyelvet felváltva használnának.

Ezekben a regényekben teljesen nyilvánvaló az is, hogy vannak olyan befektetések, amelyek jóval több személyes odafigyelést igényelnek, legyen szó *Goriot apó* tézstaüzeméről vagy éppen *A mansfieldi kastély* sir Thomasának antillai ültetvényeiről. Az is magától értetődött, hogy ezek nagyobb hozamot termeltek, 7–8% körül, vagy még annál is többet. Ilyenről álmodozott Césár Birotteau is, amikor a Madeleine-templom körüli zsíros ingatlanügyletbe fogott, miután az illatszeriparban korábban szép sikereket ért el. Az is nyilvánvaló volt mindenki számára, hogy ha levonjuk az ilyen ügyek intézésére szánt időt és energiát (sir Thomas például hosszú hónapokon keresztül volt kénytelen a Nyugat-indiai-szigeteken időzni), a tiszta hozam végül is nem lesz sokkal több, mint ami a föld bérbeadásából vagy az államkötvények megvásárlásából elérhető. Arról van tehát szó, hogy a tiszta hozam feletti hányad javarészt az üzletbe fektetett munkáért járó javadal-mazás, maga a tiszta hozam – beleértve a kockázati pótlékot is – így általában nem magasabb 4–5%-nál (ami egyébként persze nem is olyan rossz).

### A tőke hozama a 21. század elején

Hogyan lehet meghatározni a tőke tiszta hozamát (vagyis azt, hogy mekkora az éves nyereség az összes kezelési költség levonása, ideértve a portfólió kezelésére fordított időt), és miért mutat hosszú távon csökkenő tendenciát, ha figyelembe vesszük, hogy Balzac és Jane Austen idejében kb. 4–5% volt, ma pedig nagyjából 3–4%?

Mielőtt megkísérelnénk megválaszolni ezeket a kérdéseket, egy fontos dolgot még tisztáznunk kell. Talán akadnak olyanok a kedves olvasók között, akik szerint túlzottan optimista vagyok, amikor azt állítom, hogy a tőke átlagos hozama manapság 3–4%, és ellenpéldaként a saját kevéske megtakarításaik után kapott alacsony hozamra hivatkoznak. Éppen ezért fontos, hogy leszögezzünk néhány fontos dolgot.

Mindenekelőtt a 6.3.–6.4. ábrán szemléltetett hozamok adózás előtt értendők. Más szavakkal olyan hozamról van szó, amelyet a tőke akkor termelne tulajdonosának, ha az adó sem a tőkét, sem a hozamát nem terhelné. A könyv negyedik részében majd részletesen visszatérek arra, hogy ezek az adók milyen szerepet játszottak a múltban, sőt arra is kitérek majd, hogy milyen szerepet játszhatnak a jövőben – figyelembe véve az országok közötti adóverseny fokozódását. E pillanatban elég csupán annyi, hogy az adóteher a 18. és 19. században szinte elhanyagolható volt. A 20. században

és a 21. század elején viszont ugyanezt már nem mondhatjuk el, azaz az átlagos adó utáni hozam jóval nagyobb csökkenést mutat hosszú távon, mint az adózás előtti átlag. Ma a tőkét és az abból származó jövedelmet terhelő adó viszonylag alacsony, feltéve, hogy valaki megfelelő adóoptimalizáló stratégiát választ (néhány különlegesen nagy meggyőző erővel bíró befektető esetleg még támogatásra is képes szert tenni), ugyanakkor az esetek nagy részében az adóteher mégis jelentősnek mondható. A jövedelemadón túl számos egyéb adófajttával is számolnunk kell: az ingatlanadó jelentősen csökkenti az ingatlanbefektetések hozamát, a társasági adó pedig ugyanilyen terhet jelent a vállalatokba fektetett pénzügyi tőke utáni jövedelmek esetében. Csak ha ezek az adók nem lennének (ami talán egy nap majd bekövetkezik, de most még meglehetősen távol vagyunk ettől a pillanattól), akkor mondhatnánk, hogy a tőketulajdonosok tényleges hozama elérné a 6.3.–6.4. ábrán feltüntetett szintet. Az összes adótípust számításba véve a tőkejövedelmek átlagos adóterhe jelenleg 30% körül alakul a legtöbb fejlett országban. Ez magyarázza a jelentős különbséget a tőke tiszta gazdasági hozama és az egyes tulajdonos által konkrétan élvezett hozam között.

A második fontos szempont, hogy a 3–4%-os hozam átlagos érték, ami mögött valójában óriási szóródások vannak. Azok, akiknek az összes tőkéjük a folyószámlán összegyűjtött pénzecske, negatív hozamot realizálnak, hiszen ez az összeg nem kamatozik, viszont az infláció évről évre lemorzsol belőle valamennyit. A takarékszámlák és betétkönyvek gyakran éppen csak az inflációt egészen kismértékben meghaladó hozamot termelnek tulajdonosaik számára.<sup>81</sup> A lényeg azonban az, hogy bár ez utóbbiak tábora meglehetősen népes, az általuk birtokolt összes vagyon meglehetősen csekély. Ne feledjük, hogy a fejlett országokban a vagyon jelenleg két, nagyjából egyforma (vagy legalábbis egymással összemérhető) részre osztható: az ingatlanra és a pénzügyi eszközökre. A pénzügyi eszközök esetén a kategória majdnem teljes egészét a részvények, kötvények, befektetési alapok, megtakarítási és hosszú távú pénzügyi konstrukciók (mint például az életbiztosítások vagy a nyugdíjalapok) teszik ki. A kamatot nem fizető folyószámlák a nemzeti jövedelem alig 10–20%-ának megfelelő nagyságrendet képviselnek, vagyis a vagyon egészének legfeljebb 3–4%-át (márpedig sokan emlékezni fognak, hogy a teljes vagyon a nemzeti jövedelem 500–600%-a). Ha folyószámlához hozzávesszük még a takarékbetétkönyveket, akkor sem jutunk magasabbra, mint a nemzeti jövedelem 30%-a, vagyis a vagyon összességének alig 5%-ához.<sup>82</sup> Az, hogy a folyószámlák és a takarékbetétkönyvek csak ilyen alacsony kamatot hoznak, nem mellékes a tulajdonosaik számára, ám a tőke átlagos hozama szempontjából ennek a ténynek nincs igazán nagy jelentősége.

Sokkal fontosabb az átlagos hozam szempontjából, hogy a vagyon felét jelentő ingatlanok bérbeadásából származó éves díj az adott ingatlan értékének 3–4%-a körül mozog. Egy 500 000 eurós lakás például 15 000–20 000 eurós bérleti díjat termel évente (vagyis havonta nagyjából 1500 eurót), illetve ekkora megtakarítást tesz lehetővé annak, aki jobban szeret a saját lakásában lakni, de ez végső soron ugyanarra az eredményre vezet. Ugyanez igaz a szerényebb értékű ingatlanokra is: egy 100 000 euró értékű lakás évente nagyjából 3000–4000 eurónyi bevételt jelent lakbér formájában a tulajdonosnak – vagy ugyanekkora megtakarítást, ha saját maga lakik benne, és nem kell lakbérre költenie. Mint már korábban említettem, a kis értékű ingatlanok esetében a hozam akár az 5%-ot is elérheti. A nagyobb vagyonok domináns alkotóeleme a pénzügyi befektetés; ezek hozama még az előzőeknél is magasabb lehet. A magánvagyonok legnagyobb részét alkotó két kategória, az ingatlan- és pénzügyi befektetések hozama értelemszerűen feljebb tolja az átlagos hozamszintet.

### Reál- és nominális értékek

A harmadik megjegyzés, hogy a 6.3.–6.4. ábrán feltüntetettek reálhozamok. Komoly hibát követnénk el, ha ezekből a hozamokból még levonnánk az inflációt (ami jelenleg 1–2% körül alakul a fejlett országokban).

Ennek az oka nagyon egyszerű, és korábban már volt is róla szó: a háztartások által birtokolt vagyonelemek zömmel „reál” aktívák. Ezek olyan vagyontárgyak, amelyek valamilyen konkrét gazdasági tevékenységhez kapcsolódnak; például egy ház, egy vállalati részvény, amelynek az ára az illető gazdasági tevékenységgel együtt mozog. Másfelől vannak a nominális eszközök, amelyek ára induláskor rögzítésre kerül; ilyenek például a folyószámlán, betétkönyvben vagy államkötvényben elhelyezett pénzek (ez utóbbi esetben feltételezve, hogy a kötvényt nem indexálták az inflációhoz). A nominális eszközök erős inflációs kockázatnak vannak kitéve: ha 10 000 eurót helyez el valaki folyószámlán, takarékbetétben vagy inflációhoz nem indexált magán- vagy állami kötvényben, akkor ez a befektetés tíz évvel később még mindig 10 000 euró lesz, akkor is, ha időközben a fogyasztói árak megduplázódtak. Ebben az esetben azt mondhatjuk, hogy a befektetés reálértéke a felére csökkent, azaz feleannyi árut és szolgáltatást vásárolhatunk belőle, mint ugyanebből az összegből tíz évvel korábban. Ez a helyzet –50%-os negatív hozamot jelent tíz év alatt, amit az ezen időszak alatt kapott kamatok vagy ellensúlyoznak, vagy nem. Általában a nagy áremelkedések idején a „névleges”, vagyis az infláció levonása előtti kamat

magas; általában magasabb, mint maga az infláció. De minden attól függ, hogy mikor került sor a befektetésre, és hogy milyenek voltak az akkor kialakított inflációs várakozások, és persze még egy sereg más tényező is közrejátszik. Így aztán az esettől függően a „reál” kamat, vagyis a valóságosan, az infláció levonása után megszerzett hozam lehet erősen pozitív vagy erősen negatív is.<sup>83</sup> Mindenesetre a kamatot feltétlenül csökkentenünk kell az inflációval ahhoz, hogy lássuk, mekkora egy nominális eszköz tényleges hozama.

Egészen más a helyzet a reálaktívakkal. Az ingatlanok, a részvények, a vállalati részesedések, a különböző befektetési alapokban elhelyezett pénzügyi eszközök ára általában legalább olyan gyorsan emelkedik, mint a fogyasztói árindex. Ez azt jelenti, hogy nemcsak hogy nem kell kivonni az évente megszerzett bérleti díjak vagy osztalék összegéből az inflációt, hanem sok esetben ezekhez az éves hozamokhoz akár még egy további összeget is hozzá kell adni árfolyamnyereség címén, ami nem más, mint az a különbség, amivel többért adhatjuk el az adott eszközt, mint amennyiért eredetileg vásároltuk (értelemszerűen a fordítottja igaz árfolyamvesztesség esetén). A lényeg, hogy a reálaktívák sokkal nagyobb súllyal vannak jelen a háztartások vagyonában, mint a nominális aktívák; az összvagyon háromnegyedét, esetenként pedig a kilencziedét is elérhetik.<sup>84</sup>

Amikor a tőkefelhalmozást vizsgáltam az előző fejezetben, arra a következtetésre jutottam, hogy ezek a különböző hatások hosszú távon tendenciaszerűen kiegyenlítik egymást. Tehát ha az eszközök összességét nézzük, akkor az 1910 és 2010 között eltelt időszakban ezek ára átlagosan a fogyasztói árindexszel megegyező ütemben növekedett. Az eszközök egyes kategóriáinál persze előfordulhattak jelentős árfolyamnyereségek vagy -veszteségek (például a nominális eszközökön jellemzően árfolyamvesztesség keletkezik, amit kompenzál az ingatlanokon keletkező árfolyamnyereség), amelyeknek a mértéke a különböző időszakokban erős hullámzást mutat: a tőke relatív ára nagymértékben csökkent 1910 és 1950 között, mielőtt újra trendszerű növekedésnek indult volna az 1950 és 2010 közötti évek folyamán. Ilyen körülmények között a leghelyesebbnek az tűnik, ha arra az álláspontra helyezkedünk, hogy a 6.3. és 6.4. ábráról leolvasható átlagos hozam hosszú távra megfelelő becslés. A rend kedvéért ezt a számot tehát úgy kaptam meg, hogy a tőke utáni éves bevételáramot (legyen az bérleti díj, osztalék, kamat vagy profit stb.) elosztottam a tőkeállomány összegével, azaz figyelmen kívül hagytam az árfolyamnyereséget, illetve az árfolyamvesztéget is.<sup>85</sup> Természetesen ez nem jelenti azt, hogy ha egy konkrét eszköz hozamát vizsgáljuk, ne kellene figyelembe venni az árfolyamnyereséget vagy -vesztéget (illetve levonni

az infláció hatását a nominális aktívák esetében). Ám annak nem sok értelme lenne, ha az összes tőkejőség esetében a hozamból levonnánk az inflációt, de nem adnánk hozzá az árfolyamnyereséget, ami nagy átlagban bőven kompenzálja az infláció hatását.

Szögezzük le: nyilvánvalóan nem tagadom, hogy az infláció időnként valódi hatást gyakorolhat a vagyonra, illetve annak hozamára és eloszlására. Azonban sokkal inkább az egyes eszközkategóriák közötti redisztribúciós hatásról van szó, nem pedig hosszú távú trendszerű hatásról. Például korábban láttuk, hogy az infláció mennyire központi szerepet játszott abban, hogy a fejlett országok államadóssága a világháborúkat követő időszakokban lényegében lenullázódott. Ám amikor az infláció tartósan magas szinten marad, a befektetők igyekeznek védekezni ez ellen oly módon, hogy reálaktívákba fektetnek. Minden jel arra mutat, hogy a legnagyobb vagyonok általában hosszú távon a legjobban indexáltak és a leginkább diverzifikáltak, miközben a szerényebb összegű vagyonok – jellemzően a folyószámlák és a takarékbetétek – sokkal jobban megsínylik az inflációt.

Nyilván lesznek olyanok, akik azt állítják, hogy a tőke tiszta hozamának enyhe csökkenését az okozza, hogy a 19. századtól a 20. század elejéig tartó zéró inflációs időszakból átléptünk a 2%-os infláció időszakába, amely a 20. század végét és a 21. század elejét jellemzi. Ez az érvelés arra alapozható, hogy sokkal könnyebb volt járadékosnak lenni zéró infláció idején (amikor nem fenyegetett az a veszély, hogy a múltban felhalmozott vagyonok az emelkedő árak következtében elpárolognak), szemben a mostani helyzettel, amikor a befektetőnek sokkal több időt kell azzal töltenie, hogy vagyonát ide-oda csoportosítsa a különböző eszközkategóriák között a legjobb befektetési stratégia megvalósítása érdekében. Megint csak egyáltalán nem biztos, hogy az infláció a legnagyobb vagyonokat sújtja a legnagyobb mértékben, és hogy az infláció lenne a legalkalmasabb eszköz a múltban örökölt vagyonok súlyának visszaszorítására. A következő részben még visszatérek erre a fontos problémára, amikor a tényleges hozam változását vizsgálom a vagyon mérete függvényében, illetve az azt követő részben is, amelyben összehasonlítom a különböző intézményeket és szakpolitikákat, amelyek befolyásolhatják a vagyon eloszlását, ideértve elsősorban az adókat és az inflációt. E helyütt csak annyit szeretnék megjegyezni, hogy az infláció valóban játszik – kívánatos vagy nem kívánatos – szerepet a vagyon újraelosztásában azok között legalább is, akiknek van vagyona. A tőke átlagos hozamára gyakorolt hatása azonban meglehetősen korlátozott, és biztosan kisebb, mint a nyilvánvaló nominális hatás.<sup>86</sup>



### Mi célt szolgál a tőke?

Az előzőekben a legjobb rendelkezésre álló historikus adatok alapján bemutattam hogyan alakult a tőkehozam az idő folyamán. Most a jelenség magyarázatával szeretném folytatni: hogyan alakul ki a tőkehozam egy adott társadalomban és egy adott időpontban? Melyek azok a főbb társadalmi és gazdasági erők, amelyek szerepet kapnak ebben a folyamatban, hogyan változnak ezek időben, és végül mit mondhatunk a tőkehozam várható alakulásáról a 21. században?

A legegyszerűbb gazdasági modellek szerint a tőke- és a munkaerőpiacon „tisztá és tőkéletes” versenyt feltételezve a tőkehozam pontosan a tőke „határtermelékenységével” egyenlő (vagyis az addicionális kibocsátással, ami az újabb egységnyi tőke eredményeképpen jön létre). Az összetettebb és a valósághoz jobban közelítő modellekben a tőkehozam mértéke attól is függ, hogy milyen a különböző szereplők alkupozíciója. A helyzettől függően ez lehet magasabb, vagy alacsonyabb, mint a tőke határtermelékenysége, annál is inkább, mivel ez utóbbi nem mindig mérhető pontosan.

Mindenesetre a tőke hozamát alapvetően a következő két tényező befolyásolja: egyrészt a technológia (mire használják a tőkét?), másrészt a tőkeállomány mennyisége (a túl sok tőke árt a hozamnak).

A technológia természetesen központi szerepet játszik. Ha a tőkére nincs szükség termelési tényezőként, akkor alapértelmezésben a határtermelékenysége zéró. Szélsőséges esetben elképzelhetünk egy olyan társadalmat, ahol a termelési folyamatban nincs szükség tőkére; semmilyen befektetéssel nem növelhető a föld termőképessége, nincs olyan gép vagy berendezés, amely növelné a kibocsátást, és ahol a tető a fejük felett nem növeli az emberek jólétét, mondjuk, összehasonlítva azzal, ha a szabad ég alatt alszanak. De talán még egy ilyen társadalomban is szerepet kaphat a tőke egyszerű értékképzőként; az emberek dönthetnek például úgy, hogy élelmiszert halmoznak fel (feltéve, hogy a körülmények ezt lehetővé teszi) egy esetleges későbbi éhínség idejére. A tőke szolgálhat tisztán esztétikai célokra is (valaki egy csomó ékszert halmoz fel, vagy műtárgyakat gyűjt, mondjuk). Elméletben el lehet tehát képzelni egy olyan társadalmat, amelyben a  $\beta$  tőke/jövedelem arány szélsőségesen magas, de a tőke  $r$  hozama szigorúan nulla: ebben az esetben a nemzeti jövedelemből a tőkére jutó  $\alpha = r \times \beta$  tőkerész is pontosan nulla lenne. Egy ilyen társadalomban a nemzeti jövedelmet és a kibocsátást teljes egészében a munka hozza létre.

Elméletben játszhatunk egy ilyen társadalom gondolatával, ám valamenyny ismert emberi társadalom, beleértve a legősibbeket is, egészen másképp rendezte, illetve rendezi el ezeket a dolgokat. Valamennyi civilizációban a

tőke két nagy gazdasági feladatot látott és lát el ma is: egyrészt biztosítja a lakhatást (amelynek az értéke azzal a bérleti díjmennyiséggel számolható ki, amennyiért a lakást bérbe adhatjuk; ez utóbbi pedig annak a komfortérzet-növekedésnek az értéke, amit azért tapasztalunk, mert tető van a fejünk felett, szemben azzal, ha a szabadban kellene aludnunk). Másfelől a tőke termelési tényező, amelynek révén más javakat és szolgáltatásokat lehet előállítani (az ilyen termelési folyamatban szükség lehet termőföldre, eszközökre, épületekre, irodákra, gépekre, berendezésekre, szabadalmakra stb.). A történelem folyamán a tőkefelhalmozás legelső formái egyszerre vonatkoztak eszközökre, talajjavításra (elkerítés, öntözés, lecsapolás), illetve kezdetleges szálláshelyek kialakítására (barlangok, sátrak, kunyhók). Az egyre tökéletesebb ipari és üzleti tőkeformák később jelentek meg, köztük az egyre igényesebb lakások is.

### A tőke határtermelékenységének fogalma

A tőke határtermelékenysége egészen pontosan az a többlettermelési érték, amely egy egységnyi pótlólagos tőke beállítása révén áll elő. Tegyük fel például, hogy egy mezőgazdasági társadalomban valaki 100 euró értékű újabb földterület vagy eszköz segítségével (adott termőföld- és eszközárak mellett) évente 5 euróval növeli meg az élelmiszer-termelést (minden más tényezőt, főképpen a felhasznált munka mennyiségét változatlanak feltételezve). Ebben az esetben azt mondhatjuk, hogy a tőke határtermelékenysége egy 100 eurós befektetés esetében 5 euró, vagyis évi 5%. Tiszta és tökéletes verseny esetén ez az éves hozam, amire a tőke (a föld vagy az eszközök) tulajdonosa szert tehet a mezőgazdasági munkás munkája révén. Ha ez utóbbi sokallja az 5%-ot, keres magának egy másik kapitalistát, és akkor a tőketulajdonos kénytelen lesz keresni egy másik munkást, aki ennyiért megműveli a földjét, vagy működteti az eszközeit. Elképzelhető olyan helyzet is, amikor a tulajdonos monopóliumhelyzetben van, azaz csak nála lehet földet, munkaeszközt vagy munkaerőt bérelni (ezt nevezzük monopóliónak, azaz olyan helyzetnek, amikor az adott jószágnak csak egyetlen eladója van). Ilyen esetekben a tőke tulajdonosa a határtermelékenységnél magasabb hozamot is elérhet.

Egy bonyolultabb gazdaságban, amikor a tőke többféle célra is felhasználható – 100 eurót fektethetünk a mezőgazdasági termelésbe, de egy lakóingatlanba, esetleg egy ipari vagy szolgáltató vállalatba is –, a tőke határtermelékenységének a megállapítása nehezebb lehet. Elméletileg a pénzügyi közvetítő rendszer feladata (vagyis a bankoké és a pénzügyi piacoké), hogy

megtalálják a tőke lehető legjobb felhasználását úgy, hogy minden egyes szabad tőkeegység ott kerüljön befektetésre, ahol ez a leghatékonyabb (ha kell, akár a világ másik végén), tehát a piac által lehetővé tett legnagyobb határértéket állítsa elő. Ám ez még nem minden; ha egy mód van rá, az ilyen befektetésnek egy tökéletesen diverzifikált portfólió részét kell képezniük, ami lehetővé teszi, hogy a tulajdonosa kockázatmentesen megkeresse az átlagos hozamot úgy, hogy eközben a tranzakciós költségeket a lehetséges minimumon tartja.

A gyakorlatban azonban a pénzügyi intézmények és a tőzsdék ugyancsak messze vannak ettől a tökéletes modelltől, tevékenységüket sokkal inkább a krónikus bizonytalanság, az ismétlődő spekulatív hullámok és buborékok jellemzik. Hozzá kell tenni persze, hogy nem olyan egyszerű feladat az egész világon, vagy akár csak egy országon belül rábukkanni minden egyes tőkeegység legjobb felhasználására. Ráadásul gyakran a rövid távú haszonmaximalizálás és a számviteli trükkök biztosítják, hogy az adott pillanatban a magántőke a lehető legnagyobb hozamot érje el. Ám bármilyen tökéletlenek legyenek is a jelenleg működő intézmények, mégis el kell ismernünk, hogy a pénzügyi közvetítő rendszer nagy és pótolhatatlan szerepet játszott a gazdaságtörténetben. A folyamatban mindig is nagyon sok szereplő vett részt, távolról sem csupán a bankok és a szervezett pénzügyi piacok: a 18. és a 19. században például a közjegyzők játszottak nagy szerepet a befektetők és a vállalkozásaikhoz tőkét kereső vállalkozók összehozásában. Gondoljunk Goriot apóra és a téstaüzemére, vagy César Birotteau-ra, aki az ingatlanpiacon szeretett volna befektetni.<sup>87</sup>

Egyértelművé kell tenni azt is, hogy a tőke határtermelékenységének fogalma független azon intézményektől és szabályoktól (vagy azok hiányától), amelyek egy adott társadalomban a jövedelem tőke és munka közötti felosztását meghatározzák. Ha például a termőföld vagy valamilyen eszköz tulajdonosa saját maga használja a tőkéjét, minden valószínűség szerint nem fogja külön nyilvántartani a saját magába investált tőke hozamát. Ettől persze az igénybe vett tőke nem lesz kevésbé hasznos, és a határtermelékenysége ugyanakkora lesz, mintha a tulajdonos a hozamot egy külső befektetőnek fizetné ki. Ugyanez vonatkozik arra az esetre is, amikor egy gazdasági rendszer úgy dönt, hogy a tőkeállomány egészét vagy egy részét kollektivizálja, és, mondjuk, szélsőséges esetben, mint annak idején a Szovjetunióban, teljes egészében megszünteti a tőke magánhozamát. Ebben az esetben a tőke magánhozama kevesebb lesz, mint a „társadalmi”, ám ez utóbbi még mindig az egységnyi addicionális tőke határtermelékenységeként értelmezhető. Vajon hasznos és igazságos-e, hogy a tőke tulajdonosai megkapják ezt a határterméket, mintegy ellentételezésként a tulajdonukért

(amely lehet a saját megtakarításaik eredménye, vagy az elődöktől kapott örökség), még akkor is, ha nem járulnak hozzá új tevékenységek megjelenéséhez? Ez természetesen kulcsfontosságú kérdés, de ehelyütt ezzel még nem foglalkozom.

### A túl sok tőke árt a hozamnak

A túl sok tőke árt a hozamnak: bármilyenek is legyenek azok a szabályok és intézmények, amelyek a jövedelem felosztását szabályozzák a tőke és a munka között, joggal gondolhatjuk, hogy a tőke határtermelékenysége csökkenni fog, ha a tőkeállomány növekszik. Abban az esetben például, ha minden egyes mezőgazdasági munkás több ezer hektárnyi termőföldet művel meg, minden valószínűség szerint egy további hektár föld által előállított többlethozam értéke nem lesz túl számottevő. Ugyanígy, ha egy ország már nagyszámú lakóépületet épített, és minden egyes állampolgára száz négyzetméteres otthonában éldegél, akkor egy újabb lakóépület hozzájárulása a kényelem növekedéséhez – amit annak a bérleti díjnak a nagyságával mérünk, amennyit valaki azért fizetne, hogy ebben a lakásban lakhasson – minden bizonnyal nem lesz túl nagy. Ugyanezt mondhatjuk el mindenféle gép vagy berendezés esetén is: a határtermelékenység, amikor a mennyiség növekedése átlép egy bizonyos küszöbértéket, csökkenni kezd (a termelés elkezdéséhez szükség van ugyan valamennyi eszközre, de a mennyiségük növekedésével végül elérjük a telítődési szintet). Egy olyan országban azonban, ahol hatalmas tömegek kénytelenek osztozni a kevéske rendelkezésre álló megművelhető földön, lakáson és termelőeszközön, minden egyes addicionális tőkeegység határtermelékenysége nagyon magas lesz, és a szerencsés tőketulajdonosok nem is mulasztják el, hogy éljenek ezzel a lehetőséggel.

Az izgalmas kérdés tehát nem az, hogy a tőke határtermelékenysége csökken-e, amikor a tőkeállomány növekszik (lévén, hogy ez evidencia), hanem hogy a csökkenés milyen ütemű. A központi kérdés tehát, hogy a tőke  $r$  átlagos hozama – feltételezve, hogy egybeesik a tőke határtermelékenységével – milyen mértékben csökken, amikor a  $\beta$  tőke/jövedelem arány növekszik. Két eset lehetséges. Ha a tőke  $r$  hozama a tőke/jövedelem  $\beta$  arányának növekedésénél nagyobb mértékben csökken (például ha a hozam több mint felére esik, miközben az  $\beta$  duplájára nő), az azt jelenti, hogy a nemzeti jövedelemből a tőkére eső rész az  $\alpha = r \times \beta$  képlet alapján csökkenni fog, miközben  $\beta$  növekszik. Másképpen fogalmazva: a tőke hozamának csökkenése túlkompenzálja a tőke/jövedelem arány növekedését.

Fordított esetben, ha az  $r$  hozam kevésbé csökken, mint ahogy a  $\beta$  arány növekszik (például a hozam nem csökken a felére, bár a  $\beta$  arány duplájára nő), akkor a  $\alpha = r \times \beta$  képlet alapján a nemzeti jövedelemből a tőkére eső rész a  $\beta$  növekedésével együtt növekszik. Ez esetben a hozam csökkenése csak lassítani tudja a tőkére jutó jövedelemrész növekedését a tőke/jövedelem arány növekedéséhez viszonyítva.

A Nagy-Britanniában és Franciaországban megfigyelt történeti evolúció alapján a második eset tűnik hosszú távon inkább mérvadónak: az  $\alpha$  tőkére jutó jövedelemrész változása ugyanazt az  $U$  alakú görbét írja le, mint a  $\beta$  tőke/jövedelem arány (tehát a 18. és 19. században magas, a 20. században hirtelen lecsökken, majd a 20. század végén és a 21. század elején visszapattan). Viszont a tőke  $r$  átlagos hozamának alakulása jelentősen csökkenti az  $U$  görbe kilengését: a második világháború után, amikor a tőke szűkösen állt rendelkezésre, a hozam különösképpen magas volt a csökkenő határtermelékenységek elvének megfelelően. Ám ez a hatás nem volt elég erős ahhoz, hogy kifordítsa a  $\beta$  tőke/jövedelem arány  $U$  görbéjének alakját és egy fordított  $U$  görbét hozzon létre az  $\alpha$  tőkére jutó jövedelemrészről illetően.

Hangsúlyoznunk kell, hogy elméleti szempontból mindkét eset kialakulása lehetséges. Minden a technológia szeszélyétől függ, vagyis pontosabban a rendelkezésre álló technológiák sokszínűségétől; ez az, ami lehetővé teszi a tőke és a munka összekapcsolásának újabb és újabb kombinációit, amelyek révén a társadalom változó igényeit követve újabb árukat és szolgáltatásokat lehet előállítani. Az ezzel a kérdéssel foglalkozó közgazdászok gyakran használják a termelési függvény fogalmát, ami egy olyan matematikai formula, amelynek a segítségével összegezhetők az adott társadalomban rendelkezésre álló technológiai lehetőségek. A termelési függvény egyik jellemzője, hogy meghatározza a tőke és a munka helyettesítési rugalmasságát, azaz megméri, hogy mennyire könnyű a tőke és a munka egymással történő helyettesítése az adott termékek vagy szolgáltatások előállítása érdekében.

Például ha a termelési függvény együttthatói teljes egészében fixek, akkor a helyettesítési rugalmasság nulla: minden mezőgazdasági dolgozónak pontosan egy hektár földre és egy eszközre, vagy egy ipari munkásnak pontosan egy gépre van szüksége, se többre, se kevesebbre. Ha a farmernek vagy a munkásnak akár csak 1/100 hektárral vagy egy szerszámmal többje van, az addicionális tőke határtermelékenysége nulla lesz. Ugyanígy, ha a rendelkezésre álló tőkeállományhoz a szükségesnél eggyel több munkást rendelünk, az illetőt már semmilyen módon nem lehet hasznosan foglalkoztatni.

A másik véglet, a végtelen helyettesítési rugalmasság azt jelenti, hogy a tőke és a munka határtermelékenysége teljesen független a rendelkezésre álló tőke és munka mennyiségétől. A tőke hozama adott, és nem függ a tőke mennyiségétől: mindig van lehetőség arra, hogy egy megadott rátával növeljük a tőke felhalmozását és a termelést, például évi 5%-kal az addicionális tőkeegységre vetítve. Ennek az esetnek a megvalósulásához egy tökéletesen gépesített társadalmat kell elképzelnünk, amelyben a termelés minden határon túl növelhető pusztán újabb és újabb egységnyi tőke bekapcsolásával.

Persze a fent leírt két szélsőséges eset közül egyik sem igazán életszerű: az egyikhez nincs elég képzelőerőnk, a másik pedig túlzott optimizmust jelentene a technológiában rejlő lehetőségeket illetően, vagy túlzott peszsimizmust az emberiséget illetően – nézőpont kérdése. A valóságos kérdés sokkal inkább az, hogy a munka és a tőke közötti helyettesítési rugalmasság nagyobb vagy kisebb-e 1-nél. Ha a rugalmasság 0 és 1 közötti, akkor a tőke/jövedelem  $\beta$  arányának növekedése következtében a határtermelékenység csökkenése elég erős lesz, hogy az  $\alpha = r \times \beta$  tőkére jutó jövedelemrész csökkenjen (feltéve, hogy a tőkehozamot a határtermelékenység határozza meg).<sup>88</sup> Ha a rugalmasság meghaladja az 1-et, akkor a  $\beta$  tőke/jövedelem arány növekedése a tőke határtermelékenységének csökkenésével jár, így a  $\alpha = r \times \beta$  tőkére jutó jövedelemrész újra növekedni fog (továbbra is feltételezve, hogy a tőke hozama megegyezik a tőke határtermelékenységével).<sup>89</sup> Abban az esetben, ha a rugalmasság pontosan 1, a két hatás kioltja egymást: a tőke  $r$  hozama ugyanolyan ütemben csökken, ahogy a tőke/jövedelem  $\beta$  aránya nő, így az  $\alpha = r \times \beta$  változatlan marad.

### **Túl a Cobb–Douglas-függvényen: a nemzeti jövedelem tőke és munka közötti felosztásának stabilitása**

Amikor a helyettesítési rugalmasság éppen 1-gyel egyenlő, akkor az ún. Cobb–Douglas-típusú termelési függvénnyel állunk szemben, amelyet Charles Cobb és Paul Douglas írt le először 1928-ban. A Cobb–Douglas-típusú termelési függvény szerint bármi is történjen, és főleg bármennyi tőke és munka is álljon rendelkezésre, a tőkére jutó rész a nemzeti jövedelemből mindig egyenlő lesz egy állandó  $\alpha$  együtthatóval, amely tisztán technológiai paraméterként értelmezhető.<sup>90</sup>

Abban az esetben például, ha  $\alpha=30\%$ , akkor bármilyen legyen is a tőke/jövedelem arány, a tőkére jutó jövedelemrész a nemzeti jövedelem 30%-át fogja adni (ennek megfelelően a munkára jutó jövedelem 70% lesz). Ameny-

nyiben az adott ország megtakarítási és növekedési rátája úgy alakul, hogy a hosszú távú  $\beta = s/g$  tőke/jövedelem arány hat év nemzeti jövedelmének felel meg, akkor a tőke hozama 5% lesz, a tőkére jutó jövedelemrész pedig 30%. Amennyiben a hosszú távú tőkeállomány csupán három év nemzeti jövedelmével egyenlő, a tőke hozama 10%-ra emelkedik. Ha pedig a megtakarítási és növekedési ráta következtében a tőkeállomány tíz év nemzeti jövedelmével egyenértékű, a hozam 3%-ra esik. A tőkére jutó jövedelemrész azonban valamennyi esetben változatlanul 30%.

A Cobb–Douglas-függvény nagy népszerűsége tett szert a második világháború után megjelent közgazdasági tankönyvekben (miután Samuelson népszerűsítette), részben jogosan, részben azonban kevésbé üdvözlendő okokból. Az egyik ilyen ok a függvény egyszerűsége; a közgazdászok élnek-halnak az egyszerű magyarázatokért, még akkor is, ha azok csak hozzávetőlegesen fedik a valóságot. Az elmélet legfőbb hibája azonban, hogy a tőke-munka felosztás stabilitását állítva egyfajta békés és harmonikus képet sugall a társadalom berendezkedéséről. Valójában még ha ki is derülne, hogy a tőkére jutó jövedelemrész mértéke stabil, a harmóniát akkor sem garantálná semmi. Egy ilyen eset is tökéletesen összeegyeztethető a tőketulajdon és a jövedelemeloszlás szélsőséges és fenntarthatatlan egyenlőtlenségével. A széles körben elterjedt nézettel ellentétben a nemzeti jövedelemből a tőkére jutó rész stabilitása egyáltalán nem jelenti azt, hogy a tőke/jövedelem arány állandó lenne; épp ellenkezőleg ez az arány nagyon is sokféle lehet a különböző időszakokban és a különböző országokban, ami nagyon jelentős egyensúlyhiányok kialakulásához vezethet a tőke tekintetében az országok között. A lényeg azonban, amit hangsúlyozni szeretnék, hogy a történelmi realitás sokkal összetettebb, mint amit a tőke és a munka közötti jövedelemfelosztás teljes stabilitása sugall.

A Cobb–Douglas-hipotézis egyes időszakokban vagy egyes szektorokban jó közelítő eredményekre vezethet, és mindenképpen hasznos kiindulópont a kérdés továbbgondolásához. Ám ez a hipotézis nem ad kielégítő magyarázatot a dolgok sokszínűségére, ahogy azt az általam összegyűjtött adatok alapján a történelem hosszú, rövid vagy középtávú tendenciáinak tanulmányozása mutatja.

Ebben a megállapításban persze valójában semmi igazán meglepő sincs, hiszen amikor ez a hipotézis született, nem volt elég adat, és a megfelelő történelmi távlat sem állt rendelkezésre. Az 1928-ban publikált eredeti cikkben a két amerikai közgazdász az 1899 és 1922 közötti amerikai feldolgozóipari adatokat elemezte, és az eredmények valóban azt mutatták, hogy a profit részaránya a bevételeken belül valamennyire stabil.<sup>91</sup> Ezt a gondolatot azonban először Arthur Bowley brit közgazdász vetette fel

1920-ban megjelent nagy művében, amelyben az 1880 és 1913 közötti időszak brit nemzeti jövedelmének felosztásával foglalkozott. Bowley fő következtetése az volt, hogy a jövedelem felosztásának aránya a tőke és a munka között viszonylag stabil maradt a kérdéses időszak folyamán.<sup>92</sup> Láthatjuk azonban, hogy a fenti szerzők által elemzett időszakok viszonylag rövidek: ezekben a tanulmányokban nem is tettek kísérletet arra, hogy a kapott eredményeket összevessék a 19. század elejére vonatkozó becslésekkel (a 18. századról nem is beszélve).

Azt se tévesszük szem elől, hogy – amint arról korábban már szó volt – ezek a kérdések nagyon erős politikai feszültségeket szítottak a 19. század végén és a 20. század elején, mint ahogy a hidegháború ideje alatt is, ami egyáltalán nem könnyítette meg a tények higgadt boncolgatását. A konzervatív és liberális közgazdászok egyként bizonygatták, hogy a növekedéssel mindenki jól jár, így aztán nagyon akarták hinni, hogy a jövedelem felosztása a tőke és a munka között tökéletesen stabil. Tették ezt még akkor is, ha olykor szemet kellett hunyniuk olyan adatok és időszakok felett, amelyek azt mutatták, hogy a tőkére jutó rész aránya növekedett. A marxista közgazdászok viszont azt bizonygatták, hogy a tőkére jutó rész aránya mindig növekszik, a munkabérek pedig stagnálnak, még akkor is, ha ennek bizonyításához néha manipulálniuk kellett az adatokat. 1899-ben Eduard Bernsteint, aki nem áttért amellett érvelni, hogy a bérek növekednek, és a munkásosztály számára előnyös lehet, ha együttműködik a fennálló rendszerrel (ő ezért még a Reichstag alelnöki posztját is hajlandó volt elvállalni), a német szociáldemokrata párt hannoveri kongresszusán nagy többséggel leszavazták. 1937-ben Jürgen Kuczynski – ifjú német történész és közgazdász, aki később a kelet-berlini Humboldt Egyetem ismert közgazdaság-történet professzora lett és 1960 és 1972 között harmincnyolc kötetben publikálta a bérek egyetemese történetéről szóló monumentális munkáját – kikelt Bowley és a többi burzsoá közgazdász ellen. Kuczynski azt állította, hogy a nemzeti jövedelemből a munkára jutó rész aránya az ipari kapitalizmus kezdetétől az 1930-as évekig folyamatosan csökkent. Ez a 19. század első felére nézve egyébként igaznak mondható – sőt az első kétharmadára nézve is –, ám a teljes időszak vonatkozásában már egyáltalán nem.<sup>93</sup> A következő években az akadémiai folyóiratokban a vita a tetőfokára hágott. 1939-ben a visszafogottabb hangvételhez szokott *Economic History Review*-ban Frederick Brown nyíltan állást foglal Bowley mellett, nagy tudósként és komoly statisztikusként emlegetve őt, Kuczynskit pedig manipulátornak, vagy még rosszabbnak titulálja – ami azért erős túlzás.<sup>94</sup> Ugyanebben az évben Keynes egyértelműen a polgári közgazdászok mellett sorakozott fel, mondván, hogy a tőke-munka arány állandósága „a teljes



közgazdaságtan egyik legjobban bizonyított szabályszerűsége”. Ez a megállapítás a legnagyobb jóindulattal is minimum elsietettnek mondható, hiszen Keynes lényegében az 1920 és 1930 közötti időszak brit feldolgozóiparának adataira támaszkodott, ami biztosan nem elegendő univerzális szabályszerűségek megfogalmazásához.<sup>95</sup>

Az 1950 és 1970 között íródott tankönyvekben, és tulajdonképpen még az 1980–90-es években napvilágot látottakban is a jövedelem felosztásának stabil aránya a tőke és a munka között megkérdőjelezhetetlen tényként szerepel sajnálatosan anélkül, hogy említés történne arról az időszakról, amelyre ez a stabilitás vonatkozik. A legtöbb szerző megelégedett azzal, hogy az adatok tekintetében legfeljebb az 1950-es évekig menjen vissza, hiányoznak az összehasonlítások a két világháború közötti időszakokkal vagy a 20. század elejével, a 18. és 19. századról nem is beszélve. Az 1990 évek óta azonban számos tanulmány mutatott rá arra, hogy a fejlett országok nemzeti jövedelmében 1970 óta lényegesen növekszik a tőkére, illetve a nyereségre jutó jövedelemrész aránya, amit értelemszerűen a bérekre és a munkára jutó rész számottevő csökkenése kísér. Egyre többen kérdőjelezték meg az egyetemes állandóság dogmáját, a 2000-es években pedig az OECD és az IMF által publikált számos hivatalos tanulmány hívta fel a figyelmet erre (ami egyértelműen azt bizonyítja, hogy a kérdéssel komolyan elkezdtek foglalkozni).<sup>96</sup>

A mi kutatásunknak az az újdonsága, hogy tudomásom szerint első ízben helyezi szélesebb kontextusba a tőke-munka közötti jövedelemfelosztás, illetve a nemzeti jövedelemből a tőkére jutó rész közelmúltban bekövetkezett növekedését oly módon, hogy ennek az arálynak az alakulását egy hosszú, a 18. század elejétől mostanáig tartó időszakban vizsgálja. Nyilván ennek a kísérletnek is megvannak a maga korlátai, hiszen a rendelkezésre álló történeti források nem teljesek, de mégis úgy vélem, hogy segítségével jobb rálátást nyerünk ezekre a fontos kérdésekre, amelyek ily módon egészen új megvilágítást kapnak.

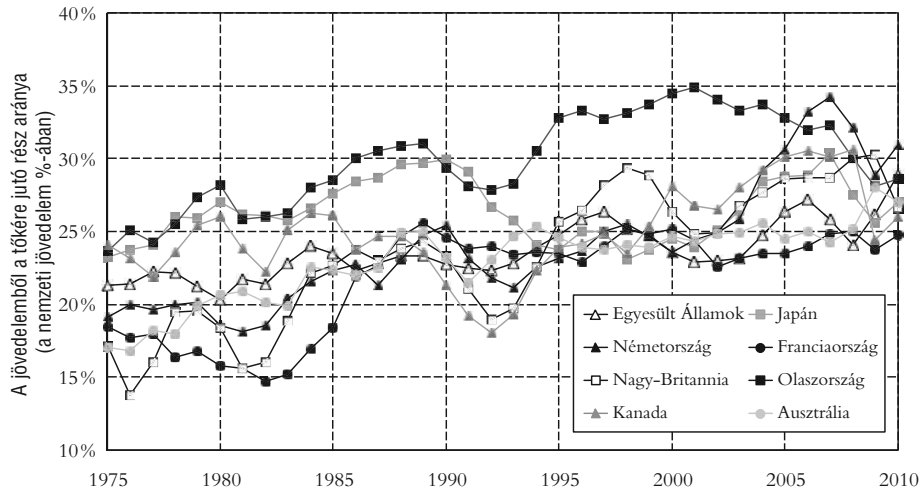
### **A tőke-munka helyettesíthetősége a 21. században: 1-nél nagyobb rugalmasság**

Térjünk még ki röviden arra, hogy szerintem miért alkalmatlan a Cobb–Douglas-modell hosszú távú trendek tanulmányozására. Nagyon hosszú időszak átlagában, úgy tűnik, a tőke és a munka helyettesítési rugalmassága meghaladta az 1-et: a  $\beta$  tőke/jövedelem arány növekedése az  $\alpha$  tőkerész enyhe emelkedését idézte elő a nemzeti jövedelemben – és megfordítva. Merőben intuitív alapon azt mondhatjuk, hogy ez hosszú távon olyan

helyzetet jelez, amelyben a tőkének számos különböző felhasználási lehetősége van. És valóban: a történelmi folyamatok megfigyelése alapján azt mondhatjuk, hogy mindig, de legalábbis egy bizonyos pontig lehetséges a tőke számára hasznos új „elfoglaltságot” találni. Itt vannak például az új technológiák a lakásépítésben vagy a lakások felszerelésében (gondoljunk a tetőn elhelyezett napelemekre, vagy a digitális világításszabályozásra), az egyre kifinomultabb robotokra, vagy az elektronikus eszközökre, az új gyógyítási technikákra, amelyek egyre nagyobb összegű beruházásokat követelnek. Nem kell ahhoz automatizált társadalomról álmodoznunk, amelyben a tőke saját magát állítja elő (és következésképpen a helyettesítési rugalmassága végtelen), hogy belássuk, egy sokféleképpen diverzifikált, fejlett gazdaságban a tőkének nagyon sokféle felhasználása lehetséges, ami azt jelenti, hogy a helyettesítési rugalmassága nagyobb, mint 1.

Természetesen nehéz megjósolni, hogy a tőke-munka helyettesítési rugalmassága mennyivel haladja majd meg az 1-et a 21. században, de a historikus adatok alapján úgy becsüljük, hogy az érték 1,3 és 1,6 között fog mozogni.<sup>97</sup> Azon túl, hogy egy meglehetősen bizonytalan és pontatlan becslésről van szó, semmi okunk sincs feltételezni, hogy a jövő technológiája éppen olyan rugalmas lesz, mint amilyenek a múltbeli technológiák voltak. Az egyetlen, viszonylag megalapozottnak tűnő megállapítás az lehet, hogy a  $\beta$  tőke/jövedelem aránynak a fejlett országokban az elmúlt évtizedekben megfigyelt tendenciaszerű növekedése a 21. században vélhetőleg kiterjed az egész világra, és ha ez együtt jár a növekedés (elsősorban a demográfiai) általános lassulásával, akkor minden bizonnyal tartósan növekedni fog a nemzeti jövedelemből a tőkére jutó  $\alpha$  részarány. Természetesen ebben az esetben a tőke  $r$  hozama valószínűleg csökkenni fog, a  $\beta$  tőke/jövedelem arány pedig növekszik. A történelmi tapasztalatok alapján azonban azt mondhatjuk, hogy a legvalószínűbb kimenetel az lesz, hogy a volumenhatás meghaladja az árhatást, vagyis a felhalmozás hatása erősebb lesz, mint a hozamcsökkenésé.

A rendelkezésre álló adatok valójában azt mutatják, hogy az 1970 és 2010 közötti időszakban a legtöbb gazdag országban a tőkére jutó jövedelemrész aránya a tőke/jövedelem arány emelkedésével együtt növekedett (lásd 6.5. ábra). Hangsúlyoznunk kell azonban, hogy ez az emelkedő trend nemcsak az 1-et meghaladó helyettesítési rugalmassággal van összhangban, de azzal is, hogy az elmúlt évtizedekben javult a tőke alkupozíciója a munkával szemben. Ennek oka a tőke fokozódó mobilitása, illetve a tőkevonzás terén zajló verseny az országok között. Valószínű, hogy az elmúlt évtizedekben ez a két hatás kölcsönösen erősítette egymást, és az is lehetséges, hogy ez a jövőben sem lesz másképp. Azt mindenesetre nem árt szem előtt



**6.5. ábra.** A tőkére jutó jövedelemrész a fejlett országokban, 1975–2010

**Magyarázat:** a tőkejövedelmek 1975-ben a fejlett országokban a nemzeti jövedelem 15% és 25% közötti arányát képviselték, míg 2000 és 2010 között 25% és 35% közötti részét.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

tartanunk, hogy nincs semmiféle önkorrekciós mechanizmus, amely megakadályozná, hogy a  $\beta$  tőke/jövedelem arány folyamatosan emelkedjen a nemzeti jövedelemben, miközben a tőkére jutó  $\alpha$  jövedelemrész aránya szintén emelkedik.

### Hagyományos mezőgazdasági társadalmak: 1-nél alacsonyabb rugalmasság

Az előzőekben láttuk, hogy a jelenkor gazdaságaiban számos lehetőség van arra, hogy a munkát tőkével helyettesítsék. Érdekes ugyanakkor, hogy egészen más volt a helyzet a hagyományos, mezőgazdaságon alapuló társadalmakban, ahol a tőke alapvetően termőföld formáját öltötte. A rendelkezésre álló historikus adatok egyértelműen azt mutatják, hogy ezekben a tradicionális agrártársadalmakban a helyettesítési rugalmasság bőven 1 alatt maradt. Ez az egyetlen lehetséges magyarázat arra, hogy az Egyesült Államokban a 18. és 19. században az Európáinál jóval nagyobb földmennyiség ellenére miért volt a föld értéke a tőke/jövedelem aránnyal és a földjárdékkal mérve sokkal alacsonyabb, mint Európában.

Persze könnyű megérteni a jelenség logikáját: a munka tőke általi helyettesíthetősége akkor lehet magas, ha a tőke sokféle formában létezik. Bármely tőketípus (adott esetben a föld) esetében egy bizonyos küszöb átlépése után az árhatás óhatatlanul a volumenhatás fölé kerekedik. Ha néhány száz ember birtokában van egy teljes kontinens megművelhető földje, akkor logikusan a föld ára és a földjáradék is majdnem nullával lesz egyenlő. Nem is kell jobb példát keresnünk a „túl sok tőke árt a hozamnak” jelenségre, mint a föld és a földjáradék relatív értékének különbözősége az Újvilág és Európa között.

### Az emberi tőke csak illúzió?

Térjünk át most egy nagyon fontos kérdésre: vajon az emberi tőke jelentőségének növekedése a történelem folyamán csupán illúzió? Hadd pontosítsam ezt a kérdést. Sokan vélik úgy, hogy a fejlődéssel és a gazdasági növekedéssel együtt a képzettség, a know-how és általában az emberi munka egyre fontosabb szerepet kap a termelési folyamatban. Még ha ezt a hipotézist nem is mindig fogalmazzák meg ennyire explicit módon, ennek a gondolatmenetnek egy lehetséges interpretációja az, hogy a technológia megváltozásával a munka mint termelési tényező a korábbiaknál nagyobb szerephez jut.<sup>98</sup> Valóban hihetőnek tűnik, hogy éppen ez magyarázza a tőkére jutó jövedelemrész nagyon hosszútávú csökkenését (az 1800–10 között még 35–40%-os aránya, 2000–10 között már csak 25–30%) és a munkára jutó rész növekedését (60–65%-ról 70–75%-ra). Tehát a munkára jutó jövedelemrész azért emelkedett, mert a munka fontosabbá vált a termelési folyamatban, így az emberi tőke jelentőségének növekedésére vezethető vissza a föld-, az ingatlan- és pénzügyi tőkére jutó jövedelem részarányának csökkenése.

Ha ez a magyarázat helytálló, ugyancsak jelentős átalakulásról beszélünk. De azért az óvatosság helyénvaló. Egyrészt, ahogy azt már korábban megjegyeztem, nem áll még rendelkezésünkre elégséges történelmi távlat ahhoz, hogy pontosan meg tudjuk ítélni a tőkére jutó jövedelemrész arányának nagyon hosszútávú alakulását. Nagyon is lehetséges, hogy a tőkére jutó jövedelemrész az elkövetkező évtizedekben ismét eléri a 19. század elején fennállt szintet. Ez annak ellenére is megtörténhet, hogy a technológia – illetve a munka és a tőke relatív fontossága – alapvetően nem igazán változik (bár a munka és a tőke relatív alkupozíciója megváltozhat), vagy éppenséggel csak kis mértékben változik (ami számomra valószínűbbnek tűnik), de a tőke/jövedelem arány növekedése a tőke részarányát a jöve-

delemben a történelmi csúcsra vagy afölé tolja pusztán azért, mert a tőke helyettesítési rugalmassága nyilvánvalóan magasabb lesz, mint 1. Ez talán kutatásunk jelenlegi szakaszának legfontosabb megállapítása: a modern technológia még mindig sok tőkét használ fel, és, ami ennél fontosabb, a tőke sokféle felhasználhatóságából adódóan rengeteg tőkét lehet felhalmozni anélkül, hogy a hozam nullára zsugorodna. Ilyen körülmények között nincs ok arra, hogy miért is csökkenne hosszú távon a tőkére jutó jövedelemrész aránya, még akkor is, ha a technológia olyan irányba fejlődne, ami kedvezőbb a munka szempontjából.

Van egy másik ok is, ami indokolja az óvatosságot. A nemzeti jövedelemből a tőkére jutó rész arányának hosszú távon lehetséges csökkenése 35–40%-ról 25–30%-ra, amit eléggé hihetőnek vélek, nyilvánvalóan jelentős változás, ugyanakkor korántsem kell arra gyanakodnunk, hogy egy új szakasz kezdődik az emberi civilizációban. A képzettség általános szintje egyértelműen és jelentősen emelkedett az elmúlt két évszázadban, de ugyanilyen nagymértékű növekedést tapasztalhatunk az ingatlan-, ipari és pénzügyi tőkeállományban is. Néhányan azt gondolják, a tőke elvesztette a jelentőségét, az emberiség pedig mintegy varázsűtésre átment a tőkén, örökösödésen és rokonságon alapuló civilizációból az emberi tőkére és tehetségre alapozott új civilizációba. A kövér szelvényvagdosók helyét átvették a tehetséges menedzserek és mindez kizárólag a technológiai változásoknak köszönhető. A harmadik részben, amikor a jövedelem és a vagyon eloszlásának egyedi egyenlőtlenségeit vizsgálom, visszatérek erre a kérdésre, amit most még nem tudok kielégítően megválaszolni. Ám talán ahhoz már eddig is elég érvet sorakoztattam fel, hogy megkímélhetem az olvasót az indokolatlan optimizmustól: a tőke nem tűnt el azon egyszerű oknál fogva, hogy még mindig hasznos – sőt nem kevésbé hasznos, mint Balzac és Jane Austin idején volt, és alighanem ez a jövőben is így marad.

### **Változások középtávon a jövedelemnek a tőke és munka közötti felosztásában**

Az előzőekben bemutattam, hogy a Cobb–Douglas-hipotézis, amely szerint a jövedelem felosztása a tőke és a munka között teljes mértékben stabil, nem képes teljes mértékben kielégítő magyarázatot adni e felosztás hosszú távon megfigyelhető változásaira. Ugyanez igaz, talán még fokozottabb mértékben a rövid és középtávú változásokra, amelyek esetenként meglehetősen hosszú időn keresztül fennmaradhatnak, ahogy azt e változások tanúi megélik.

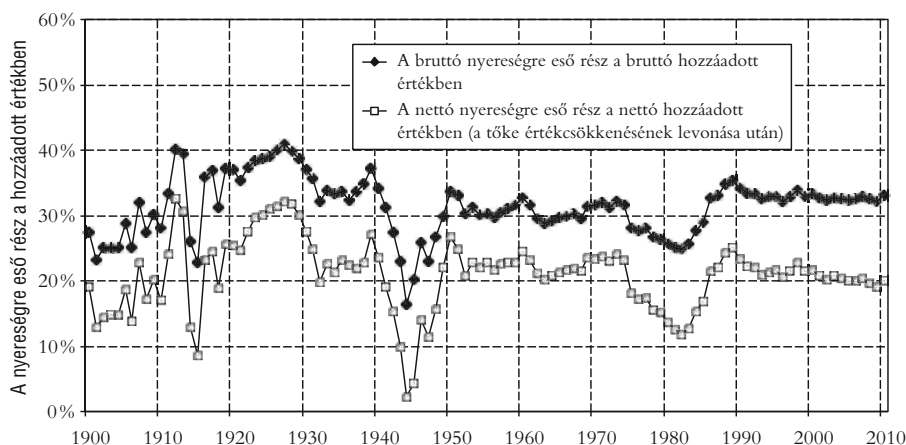
A bevezetésben már röviden említettem a legfontosabb ilyen esetet; a tőkére jutó jövedelemrész emelkedését az ipari forradalom első időszakában 1800 és 1860 között. Nagy-Britanniára vonatkozóan rendelkezünk a legteljesebb körű adatokkal. Az ezzel az országgal foglalkozó tanulmányok, különösen Robert Allen történelmi munkái alapján (aki *Engels' pause*-nak, vagyis engelsi szünetnek keresztelte el a bérek stagnálásának ezt a hosszú időszakát) megállapíthatjuk, hogy a tőkére jutó rész aránya a nemzeti jövedelemben 10%-kal emelkedett, azaz a 18. század végi, 19. század eleji 35–40%-ról a 19. század közepére elérte a 45–50%-ot. Ez volt az az időszak, amelyben Marx megírta a *Kommunista kiáltványt* és hozzálátott *A tőkéhez*. A rendelkezésre álló adatok szerint ezt a növekedést nagyjából kiegyenlítette a tőkére jutó jövedelemrész hasonló nagyságrendű csökkenése az 1870 és 1900 közötti években, amit egy enyhe növekedés követett 1900 és 1910 között. Így aztán a *belle époque*-ban ez az arány nem nagyon különbözött a forradalmi és napóleoni időkben megfigyeltektől (lásd a 6.1. ábra). Ebben az esetben azonban inkább középtávú, nem pedig tartós és nagyon hosszútávú mozgásokról beszélhetünk. Ezzel együtt is a jövedelem 10%-ának átcsoportosítása a tőkéhez, ami a 19. század első felében lezajlott, minden, csak nem elhanyagolható mértékű: egészen pontosan arról van szó, hogy a korszak gazdasági növekedésének nagy részét a nyereség vitte el, míg a bérek, amelyek objektíve épp elég nyomorúságosak voltak, stagnáltak. Allen szerint ezt elsősorban a falvak elnéptelenedése és a vidéki munkaerő városokba áramlása okozta azokkal a technológiai változásokkal együtt, amelyek növelték a tőke termelékenységét (ami visszatükröződött a termelési függvény trendszerű megváltozásában). A technológia szeszélyei – mondhatnánk.<sup>99</sup>

A Franciaországra vonatkozóan rendelkezésre álló historikus adatok szerint az események ott is nagyon hasonló kronológiai sorrendben alakultak. Minden adat a munkabérek elhúzódó stagnálását igazolja az 1810 és 1850 közötti években dacára a gyors ipari növekedésnek. A Jean Bouvier és François Furet által a vezető francia cégek mérlegéből összegyűjtött adatok igazolják ezt az időrendiséget: a nyereség részaránya 1860-ig emelkedett, majd 1870 és 1900 között csökkent, végül 1900 és 1910 között ismét emelkedett.<sup>100</sup>

A 18. századra és a francia forradalom időszakára vonatkozó adatok szintén azt tanúsítják, hogy a forradalmat megelőző évtizedekben a földjáradék részaránya növekedett (ami összhangban van Arthur Young beszámolójával a francia parasztok nyomoráról<sup>101</sup>), majd 1789 és 1815 között a munkabérek emelkedtek (ami egyszerre indokolható a földosztással és a munkaerő katonai célú mozgósításával).<sup>102</sup> Amikor az alacsonyabb néposztályok a res-

tauráció és a júliusi monarchia korában visszatekintettek a forradalmi és a napóleoni időkre, alighanem szép emlékeik lehettek.

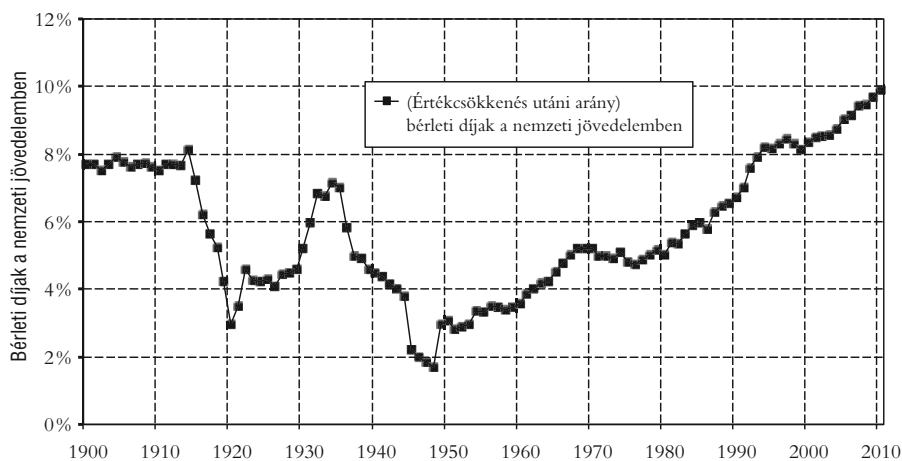
Emlékeztetőül, hogy az ilyen rövid- és középtávú mozgásokra a munka és a tőke közötti jövedelemfelosztásban milyen gyakran került sor a különböző történelmi időszakokban, a 6.6.–6.8. ábrán feltüntettem azokat az éves adatokat, amelyek Franciaországban 1900 és 2010 között mutatják be a hozzáadott érték felosztását a munkabér és a nyereség között, illetve a bérleti díj részarányát a nemzeti jövedelemben.<sup>103</sup> Hozzá kell tennünk, hogy a nyereség és a munkabér közötti felosztás fejlődése három, egymástól jól elkülöníthető szakaszra bontható a második világháború után: a profitra eső rész jelentősen növekedett 1945 és 1968 között, majd 1968 és 1983 között ugyanilyen erőteljesen lecsökkent, hogy aztán 1983 után újra emelkedni kezdjen és az 1990-es évek elejére stabilizálódjon. A későbbi fejezetekben, a jövedelemegyenlőtlenségek dinamikájának vizsgálatakor visszatérek még ezeknek a változásoknak a politikával egyébként alaposan átítatott történetére. Látni fogjuk azt is, hogyan növekedett a nemzeti jövedelemben a bérleti díjakra eső rész 1945 óta, aminek következtében a tőkére eső rész egésze az 1990 és 2010 közötti években is tovább növekedett, dacára a nyereségre eső rész stabilizálódásának.



**6.6. ábra.** Nyereségre eső rész a vállalatok hozzáadott értékében  
Franciaországban, 1900–2010

**Magyarázat:** a vállalatok bruttó hozzáadott értékében a bruttó nyereségre eső rész az 1982-es 25%-ról 33%-ra növekedett 2010-ben; a nettó nyereségre eső rész a nettó hozzáadott értékben pedig 12%-ról 20%-ra emelkedett.

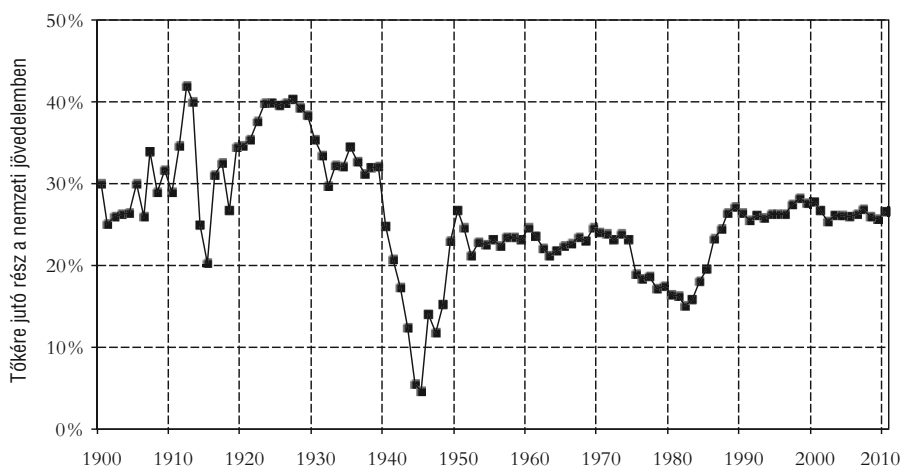
**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)



**6.7. ábra.** A bérleti díjak részaránya a francia nemzeti jövedelemben, 1900–2010

**Magyarázat:** a bérleti díjak (a lakóingatlanok bérleti értéke) részaránya a nemzeti jövedelemben az 1948-ban mért 2%-ról 10%-ra nőtt 2010-ben.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)



**6.8. ábra.** Tőkére jutó rész a francia nemzeti jövedelemben, 1900–2010

**Magyarázat:** a tőkejövedelmek (nettó nyereség és nettó bérleti díjak) részaránya a nemzeti jövedelemben az 1982. évi 15%-ról 27%-ra növekedett 2010-ben.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)



### Visszatérés Marxhoz és a csökkenő profitrátához

Most, hogy lassan befejezem a tőke/jövedelem arány, illetve a jövedelem tőke és munka közötti felosztása historikus dinamikájának az elemzését, érdemes foglalkozni azzal, hogy milyen kapcsolat van következtetéseim és Marx tézisei között.

Marx megközelítése szerint a központi mechanizmus, amivel a „burzsoázia a saját sírásóját termeli”, tulajdonképpen egybeesik az általunk a bevezetésben „a végtelen felhalmozás elvének” nevezett jelenséggel: a kapitalisták egyre több tőkét halmoznak fel, ami elkerülhetetlenül a profitráta (vagyis a tőke hozamának) csökkenéséhez vezet, amivel a saját vesztüket okozzák. Marx nem használ ugyan matematikai modelleket, és az általa leírtak nem mindig kristálytisztán követhetők, így aztán nem lehetünk egészen biztosak abban, hogy pontosan mi is járhatott a fejében. Az egyik logikailag konzisztens lehetőség gondolatai értelmezésére az, hogy tulajdonképpen a  $\beta = s/g$  dinamikus törvény alkalmazásáról van szó abban a különleges esetben, amikor a  $g$  növekedési ütem nulla, vagy legalábbis egészen közel van a nullához.

Idézzük fel, hogy a  $g$  a hosszú távú trendnövekedési ütem, vagyis a termelékenység és a népesség növekedésének összege. Marx azonban egyébként a legtöbb 19. századi és 20. század eleji közgazdászhoz hasonlóan, nem igazán azonosította be és nem is adott világos definíciót éppen a trendnövekedés fogalmára, amelyet az állandó és tartós termelékenységnövekedés tesz lehetővé. E téren Robert Solow-nak a növekedéssel kapcsolatos munkássága az 1950-es években jelentette a fordulatot.<sup>104</sup> Ebben az időszakban az alapértelmezett feltételezés az volt, hogy a termelés növekedését és különösen a feldolgozóipar termelését főképp az ipari tőke felhalmozódása magyarázza. Másképpen fogalmazva: a kibocsátás egyedül azért növekszik, mert minden munkásra egyre több gép és berendezés jut, nem pedig azért, mert a termelékenység mint olyan (egységnyi munkára és tőkére vetítve) emelkedik. Ma már tudjuk, hogy a hosszú távú trendnövekedés kizárólag a termelékenység növekedése miatt lehetséges, ám Marx idejében a megfelelő történelmi távlat és a jó minőségű adatok hiányában ez még nem volt nyilvánvaló.

Ahol nincs trendnövekedés és a  $g$  termelékenységi és demográfiai ráta szigorúan nulla, ott valóban nagyon közel kerülünk ahhoz a logikai ellentmondáshoz, amelyet Marx írt le. Ha az  $s$  megtakarítási ráta pozitív, mert a kapitalisták ragaszkodnak ahhoz, hogy minden évben egyre több tőkét halmozzanak fel – a nagyobb hatalom, a saját privilégiumaik állandósítása, az örökösök életének megszépítése érdekében, vagy egyszerűen csak azért,

mert az életszínvonaluk már épp elég magas –, a tőke/jövedelem arány valóban végtelenül növekedni fog. Általánosabban fogalmazva: ha a  $g$  ütem a nullához közelít, a  $\beta = s/g$  hosszú távú tőke/jövedelem arány a végtelenhez tart. Ha pedig a  $\beta$  rendkívül magas, a tőke  $r$  hozama szükségképpen egyre inkább csökkenni fog, és egyre közelebb kerül a nullához, ellenkező esetben az  $\alpha = r \times \beta$  tőkére jutó rész végül teljesen „bekebelezi” a nemzeti jövedelem egészét.<sup>105</sup>

A Marx által feltárt dinamikus inkonzisztencia tehát valóságos dilemmára hívja fel a figyelmet, amelyből az egyetlen logikai kiút a trendnövekedés. Ez képes ugyanis arra, hogy a tőkefelhalmozódás folyamatát (bizonyos mértékig) ellensúlyozza.

A  $\beta = s/g$  képlet világosan megmutatja, hogy kizárólag a termelés és a népesség folyamatos növekedése képes ellensúlyozni a mindig újabb egységnyi tőkék megjelenését. Ennek hiányában a kapitalisták valóban a saját sírjukat ássák: vagy egymás torkának esnek, hogy minden eszközzel elkerüljék a hozam csökkenését (például háborút indítanak a jobb gyarmati befektetések megszerzéséért, mint ahogy azt Franciaország és Németország tette a marokkói válság idején 1905-ben és 1911-ben). Egy másik lehetőség, hogy egyre inkább arra kényszerítik a munkásokat, hogy elfogadják a nemzeti jövedelemből a munkára eső rész csökkenését, ami viszont előbb vagy utóbb a proletárforradalom kirobbanásához és általános kisajátításhoz vezet. Akárhogy is, a kapitalizmust a saját belső ellentmondásai ássák alá.

Az, hogy Marx fejében valóban valami ehhez hasonló, vagyis a tőke végtelen felhalmozásán alapuló modell volt, az is igazolja, hogy többször is a nagyon nagy tőkeintenzitású iparvállalatok mérlegeit hozza fel példaként. A *tőke* első kötetében például egy textilüzem mérlegével áll elő, amelyet elmondása szerint a tulajdonos adott át neki. A mérleg szerint ennél a vállalatnál a termelési folyamatban alkalmazott álló- és forgóeszközök aránya az éves kibocsátáshoz képest rendkívül magas volt; meghaladta a 10-et. Az effajta tőke/jövedelem arány valóban elég rémisztő. Ha a tőke hozama 5%, a nyereségre jutó rész máris elviszi a kibocsátás felét. Természetes, hogy Marx – és vele együtt a kor más aggódó megfigyelői is – felteszik a kérdést, hogy mindez hova vezethet (annál is inkább, hiszen a munkabérek a 19. század eleje óta stagnáltak), és hogy ez a szélsőségesen tőkeintenzív ipari fejlődés milyen hosszú távú szocioökonómiai egyensúlyi nyugvópontot talál a maga számára.

Marx ugyancsak szorgalmasan olvasta az 1820 és 1860 közötti évek parlamenti beszámolóit is, amelyek felhasználásával dokumentálta a bér munkások szegénységét, a munkahelyi baleseteket, a nyomorúságos egészségügyi körülményeket és általában az ipari tőke birtokosainak kapzsiságát.

A nyereségadókkal foglalkozó különböző statisztikák alapján kimutatta, hogy milyen gyors ütemben emelkedik az ipari profit az 1840-es évek Nagy-Britanniájában. Még azt is megkísérelte – igaz, meglehetősen ötletszerűen –, hogy örökösödési statisztikák segítségével mutassa be a legnagyobb brit vagyonok gyarapodását a napóleoni háborúktól kezdődően.<sup>106</sup>

Marx az összes fontos megérzése ellenére is sajnos meglehetősen esetlegesen és nem eléggé rendszerezetten viszonyult a rendelkezésére álló statisztikai adatokhoz. Nem próbált választ találni arra sem, hogy az általa vizsgált néhány üzem mérlegében megjelenő jelentős tőkeintenzitás mennyire tekinthető reprezentatívnak a teljes brit gazdaságra, vagy legalább annak valamelyik ágazatára nézve. Pedig ezt viszonylag könnyen megtehetette volna, ha összegyűjti néhány tucat vállalat mérlegét. A legmeglepőbb, hogy – bár könyvét mégiscsak elsősorban a tőkefelhalmozás kérdésének szentelte – Marx egyáltalán nem hivatkozott arra a korántsem kisszámú munkára, amelyek a 18. század eleje óta megkísérelték felmérni a brit tőkeállományt. Patrick Colquhoun az 1800–10-es években írott tanulmányaitól, Giffen 1870-es években végzett munkásságáig hosszú a sor.<sup>107</sup> Marx, úgy tűnik, tökéletesen szem elől tévesztette az államháztartási számlákkal kapcsolatos kutatásokat, amelyek nagy fejlődésen mentek keresztül épp az ő korában. Ez annál is sajnálatosabb, mert ezek felhasználásával valamennyire bizonyíthatta volna megérzéseit a magántőke nagy ütemű felhalmozását illetően, és persze finomíthatta volna saját magyarázó modelljét is.

### A „két Cambridge”-en túl

Nem szabad persze elfelejtenünk, hogy az államháztartási számlák és más, a 19. század folyamán és a 20. század elején rendelkezésre álló statisztikai adatforrások tökéletesen alkalmatlanok voltak arra, hogy segítsék a tőke/jövedelem arány dinamikájának helyes megértését. Például sokkal több becslés készült a tőkeállományra, mint a nemzeti jövedelemre és a hazai termékekre nézve. A 20. század közepén aztán az 1914 és 1945 közötti sokkok hatására ennek pontosan a fordítottja következett be. Részben nyilván ez is magyarázatot ad arra, hogy a tőke felhalmozásának és a lehetséges dinamikus egyensúlynak a kérdése miért váltott ki oly sok ideig annyi vitát és konfúziót. Jól példázza ezt az 1950–60-as években „Cambridge-i tőkevitaként” vagy a „Két Cambridge vitájaként” elhíresült eset, amelyben az angliai Cambridge és a Massachusetts állambeli Cambridge állt egymással szemben.

Tekintsük át röviden, mi is volt a vita lényege. Két brit közgazdász, Roy Harrod és Evsey Domar dolgozta ki a  $\beta = s/g$  képletet az 1930-as évek

végén. Akkoriban sokkal inkább a fordítottját, azaz a  $g = s/\beta$  képletet használták. Harrod 1939-ben kijelentette, hogy a  $\beta$  tőke/jövedelem arány állandó, és a rendelkezésre álló technológia határozza meg (mint a fix együthetőségű termelési függvények esetében, amikor a munka és a tőke között nem lehetséges a helyettesítés), így aztán a növekedési ütemet teljes egészében a megtakarítási ráta határozza meg. Ha a megtakarítási ráta 10%, és a technológia által meghatározott tőke/jövedelem arány 5 (azaz pontosan öt egység tőkére van szükség egy egységnyi kibocsátáshoz), a gazdaság termelőkapacitásának növekedési üteme évi 2% lesz. De mivel a növekedési ütemnek meg kell egyeznie a lakosság növekedési ütemével is (és a termelékenységével is, de akkoriban ez a fogalom még nem volt pontosan definiálva), ebből az következik, hogy a növekedés a lényegét tekintve instabil, „borotvaélen táncoló” folyamat. Folyton vagy túl sok, vagy túl kevés a tőke, ami vagy felesleges kapacitásokat és spekulatív buborékokat hoz létre, vagy pedig munkanélküliséghez vezet, netán mind a kettőhöz egyszerre, szektortól és időponttól függően.

Harrod intuíciója, amelyet az 1930-as évek válságának közepén fejtett ki, nem teljesen elhibázott, de vitathatatlan, hogy gondolatmenetére a kor gazdaságpolitikai bizonytalanságai erősen rányomták a bélyegüket. Az általa leírt mechanizmus valóban segít megmagyarázni, hogy a növekedési folyamat miért annyira volatilis: a megtakarítások és befektetések összhangjának megteremtése egy egész gazdaság szintjén, amikor a megtakarítási és befektetési döntéseket sokféle magánszemély hozza sokféle megfontolásból, trendszerűen összetett és kaotikus jelenség. Ez annál is inkább így van, mert rövid távon gyakran nagyon nehéz megváltoztatni a termelés tőkeintenzitását és szervezetét.<sup>108</sup> Ezzel együtt is a tőke/jövedelem arány hosszú távon meglehetősen rugalmas, ahogy ezt minden kétséget kizáróan mutatják azok a nagy historikus mozgások, amelyek az adatokból kiolvashatók. Ugyanezt támasztja alá az is, hogy a tőke helyettesítési rugalmassága hosszú távon minden jel szerint 1-nél nagyobb volt.

1948-ban Domar kifejlesztette a  $g = s/\beta$  törvény egy Harrodénál jóval optimistább és rugalmasabb verzióját. Ő azt hangsúlyozta, hogy a megtakarítási ráta és a tőke/jövedelem arány bizonyos mértékig igazodhatnak egymáshoz. Még fontosabb volt Solow munkássága, aki 1956-ban bevezette a helyettesíthető tényezőkön alapuló termelési függvény fogalmát, ami lehetővé tette a képlet megfordítását, amit azóta  $\beta = s/g$  formában használunk. Hosszú távon a tőke/jövedelem arány igazodik a megtakarítási rátához és a gazdaság trendnövekedési üteméhez, nem pedig fordítva. A viták azonban az 1950–60-as években folytatódtak; a résztvevők a massachusettsi Cambridge és a nagy-britanniai Cambridge egyetem közgazdászai

szaik között. Az előbbieik között elsősorban Solow és Samuelson érdemel említést, akik a helyettesíthető tényezőkön alapuló termelési függvényt védtek, az utóbbiak soraiban ott volt például Joan Robinson, Nicholas Kaldor és Luigi Pasinetti, akik néha nem minden következetlenség nélkül a solow-i modellből azt a véleményt olvasták ki, hogy a növekedés mindig tökéletesen kiegyensúlyozott, és ily módon a modell tagadja rövid távú ingadozások jelentőségét, amit pedig Keynes kulcsfontosságúnak tartott. Csak az 1970-es évektől kezdve vált a Solow-féle, neoklasszikusnak nevezett növekedési modell véglegesen elfogadottá.

Ha ezt a vitát ma már megfelelő távolságból újraolvassuk, világosan látszik, hogy ez az időnként ugyancsak posztkoloniális színezetet öltő vita (amelyben az amerikai közgazdászok igyekeztek lerázni magukról a szakmát Adam Smith óta uraló brit közgazdászok atyáskodását, a britek pedig igyekeztek megvédeni lord Keynes emlékét, akit szerintük az amerikai közgazdászok elárultak) inkább összezavarta a közgazdasági gondolkodást, ahelyett hogy egy kicsit rendezte volna a sorokat. A britek gyanúját valóban semmi sem igazolta. Solow és Samuelson egyaránt meg volt győződve arról, hogy a növekedési folyamat rövid távon instabil, és hogy a makroökonómiai stabilizáció érdekében szükség van a keynesi politikák alkalmazására. Ők a  $\beta = s/g$  törvényben pusztán egy hosszú távon érvényesülő törvényt láttak. Az amerikai közgazdászok, akik közül sokan Európában születtek (mint például Franco Modigliani) időnként hajlamosak voltak arra, hogy eltúlozzák az általuk felismert „kiegyensúlyozott növekedési pályát” jelentőségét.<sup>109</sup> A  $\beta = s/g$  törvény valóban olyan növekedési pályát ír le, ahol minden makroökonómiai változó – a tőkeállomány, a jövedelem- és kibocsátásáramok – hosszú távon ugyanabban az ütemben növekszik. Ám a rövid távú instabilitástól függetlenül ez a kiegyensúlyozott növekedés nem garantál semmilyen harmóniát a tőke eloszlását illetően, és főképpen semmilyen módon nem valószínűsíti a tőketulajdon terén meglévő egyenlőtlenségek megszűnését, de még csak a mérséklődését sem. Továbbá szemben az egészen a közelmúltig nagyon széles körben elterjedt elgondolással, a  $\beta = s/g$  törvény egyáltalán nem szab gátat a tőke/jövedelem arány nagy arányú kilengéseinek az egyes időszakok során, illetve az országok között. Éppen ellenkezőleg. Úgy vélem, hogy a két Cambridge vitájának a hevesége – és meglehetősen terméketlen volta is – részben azzal magyarázható, hogy egyik oldal sem rendelkezett a szükséges historikus adatokkal, amelyek pedig kellettek volna ahhoz, hogy a vita megfelelő kereteket kapjon. Egészen megdöbbentő azt látni, hogy a vita résztvevői mennyire kis mértékben használták csupán az első világháború előtt a nemzeti vagyoni vonatkozó becsléseket. Talán azt gondolták, hogy ezek nem

mérvadóak az 1950–60-as évek realitásaira nézve. A világháborúk annyira durván derékba törték a koncepcionális és a statisztikai elemzések folytonosságát, hogy szemmel láthatóan jó időre lehetetlenné vált a hosszabb időszakra vonatkozó perspektíva alkalmazása ebben a kérdésben, főleg európai szemszögből.

### **A tőke újbóli feltámadása az alacsony növekedési rezsim idején**

Az igazat megvallva csak a 20. század vége óta állnak rendelkezésünkre a tőke/jövedelem arány és a tőke-munka közötti jövedelemfelosztás hosszú távú alakulásának vizsgálatához szükséges statisztikai adatok, az elengedhetetlen történelmi távlatról nem is beszélve. Pontosabban az általunk összegyűjtött adatok és a már rendelkezésre álló történelmi távlat (ami még mindig nem jelent elegendő távolságot, de azért értelemszerűen az elődeinknél így is többel rendelkezünk) az alábbi következtetések levonását tették lehetővé.

Mindenekelőtt látható, hogy a lassú növekedési rezsim, és főképpen a nulla – vagy negatív – demográfiai növekedés visszatérése logikus módon a tőke újbóli feltámadásához vezet. A nagyon jelentős tőkeállomány újrakeletkezésének tendenciája a lassú növekedésű társadalmakban a  $\beta = s/g$  törvényben kerül megfogalmazásra, és a következőképpen foglalható össze: a stagnáló társadalmakban a múltból származó vagyonok jelentősége magától értetődően nagymértékben megnövekszik.

Európában a tőke/jövedelem arány már a 21. század elején elérte öt-hat év nemzeti jövedelmének szintjét, vagyis alig marad el a 18. és a 19. században, egészen az első világháború előestéjéig terjedő időszakban megfigyeltéktől.

Világszinten nagyon is lehetséges, hogy a tőke/jövedelem arány elérje, vagy akár meg is haladja ezt a szintet a 21. században. Ha a megtakarítási ráta továbbra is 10% körül marad és a növekedési ütem nagyon hosszútávon 1,5% körül stabilizálódik, a világ tőkeállománya hat-hét év nemzeti jövedelmének a szintjét is elérheti. Amennyiben a növekedés 1%-ra csökken, a tőkeállomány akár tíz év jövedelmének a szintjére is növekedhet.

Ami pedig a tőke részesedését illeti a nemzeti és globális jövedelmekben, ahogy azt az  $\alpha = r \times \beta$  törvény mutatja, a történelmi tapasztalatok szerint a tőke/jövedelem arány előre jelezhető növekedése nem szükségképpen jár együtt a tőkehozam jelentős csökkenésével. Nagyon hosszútávon a tőke igen sokféleképpen alkalmazható, amit a tőke és munka kö-

zötti helyettesítési rugalmasság tartósan 1 fölötti értéke jelez. A legvalószínűbb forgatókönyv az, hogy a hozam csökkenésének mértéke kisebb lesz, mint a tőke/jövedelem arány növekedése, így a tőkére jutó jövedelemrész növekedni fog. Amennyiben a tőke/jövedelem arány hét-nyolc év jövedelmének megfelelő lesz, a hozam pedig 4–5% körül alakul, a világ jövedelméből akár 30–40% is juthat a tőkére, vagyis a 18. és a 19. században megfigyelt szint közelébe kerülhet vissza, ha csak meg nem haladja azt.

Ahogy azt már korábban jeleztem, előfordulhat, hogy a nagyon hosszútávú technológiai változások némiképp jobban fogják kedvezményezni az emberi munkát, mint a tőkét, ami csökkenti a tőke hozamát és a jövedelemből a tőkére jutó részt. Ám ez a hosszú távú hatás meglehetősen korlátozott mértékű lehet, és az sem kizárt, hogy az ellentétes irányú tényezők, mint például a pénzügyi közvetítő intézmények növekvő felkészültsége, vagy a tőkevonzás terén folyó éles verseny nemcsak ellensúlyozzák, de meg is haladják ezt a hatást.

### A technológia szeszélyei

A második rész legfontosabb tanulsága kétségtől az, hogy a történelem során semmi nem bizonyítja, hogy lenne olyan természetes erő, amely automatikusan csökkenti a tőke és a tőkéből származó jövedelem súlyát. A második világháború utáni évtizedekben elterjedt az a meggyőződés, hogy az emberi tőke győzelme a hagyományos értelemben vett tőkén, vagyis a föld-, ingatlan- és pénzügyi tőkén természetes és visszafordíthatatlan folyamat, amely létezését alighanem a technológiának és tisztán gazdasági erőknek köszönheti. Már akkor is voltak azonban, akik úgy vélték, hogy e folyamatban a politikai tényezők játsszák a főszerepet. Kutatásom eredményei teljes egészében alátámasztják ez utóbbiak vélekedését. A haladás a gazdasági és technológiai értelemben vett racionalitás felé nem feltétlenül jelenti azt, hogy a demokratikus és meritokratikus racionalitáshoz is közelebb kerülünk. Ennek nagyon egyszerű oka van: sem a technológia, sem a piac nem ismer korlátokat, vagy morált. A technológia fejlődése nyilvánvalóan egyre jobban igényli az emberi képzettséget és az ismereteket, de ugyanakkor növelte a keresletet az épületek, lakóházak, irodák, mindenféle berendezések, szabadalmak iránt is, így aztán hosszú távon a nem humán – ingatlan, üzleti, ipari, pénzügyi – tőke elemeinek és egészének teljes értéke is majdnem olyan gyorsan növekedett, mint a munkából származó teljes jövedelem. Ha valójában egy igazságosabb és racionálisabb, a közjót jobban

szolgáló társadalom alapjait szeretnénk lerakni, nem számíthatunk pusztán csak a technológia szeszélyeire.

Összefoglalva azt mondhatjuk, hogy a termelékenység növekedésén és az ismeretek terjedésén alapuló modern növekedéssel elkerülhetővé vált a marxi apokalipszis, és sikerült féken tartani a tőke felhalmozásának folyamatát. Ám a tőke alapvető struktúrája nem változott meg – vagy legalábbis makroökonómiai jelentősége nem csökkent számottevően a munkához képest. Azt kell tehát megvizsgálnunk, hogy vajon ugyanez vonatkozik-e a jövedelmek és a vagyon eloszlásának egyenlőtlenségeire is; mennyire változott meg az egyenlőtlenségek szerkezete a munka és a tőke vonatkozásában a 19. század óta?



III. RÉSZ  
AZ EGYENLŐTLENSÉGEK  
SZERKEZETE



## 7. Egyenlőtlenségek és koncentráció: kiindulópontok

A könyv második részében az egyes országok szintjén vizsgáltam a tőke/jövedelem arány alakulását, illetve a nemzeti jövedelem általános felosztását a tőke és munka között. Nem foglalkoztam viszont az egyéni szintű jövedelmi és vagyoni egyenlőtlenségek kérdésével. Elemeztem az 1914 és 1945 közötti időszak sokkjainak jelentőségét, ami segít jobban megérteni a tőke/jövedelem arány és a tőke-munka felosztása terén bekövetkezett változásokat a 20. század folyamán. Az a tény, hogy Európának – és bizonyos mértékig az egész világnak – csak mostanra sikerült legyűrnie e sokkok hatásait, azt a benyomást keltette, hogy az örökölt vagyonra épülő tulajdonosi kapitalizmus – ami most, a 21. század elején a szemünk előtt virágzik – valamilyen új jelenség, pedig nagyrészt a múlt ismétlődéséről van szó az alacsony növekedési környezetben, amelyet jól ismerünk a 19. századból.

A harmadik részben az egyéni szintű egyenlőtlenségeket és az eloszlásokat fogom vizsgálni. A következő fejezetekben bemutatom, hogy a világháborúk és az azokat követő közpolitikai intézkedések egyaránt meghatározó szerepet játszottak az egyenlőtlenségek csökkenésében a 20. század során, és ebben a folyamatban – a Kuznets-féle elmélet optimista előrejelzéseivel ellentétben – semmiféle természetes vagy spontán jelleget nem lehet felfedezni. Látni fogjuk azt is, hogy az egyenlőtlenségek az 1970–80-as évek óta ismét erős növekedésnek indultak, bár ebben a tekintetben az országokénti eltérések igen jelentősek, ami szintén arra utal, hogy az intézményi és közpolitikai berendezkedésben meglévő különbségek milyen nagy szerepet játszottak ebben a folyamatban. Mind történeti, mind pedig elméleti szempontból tanulmányozni fogom az örökölt vagyon és a munkajövedelmek relatív súlyának változásait egy nagyon hosszú történelmi időszak során. Sokan úgy vélik, hogy a modern gazdasági növekedés az örökséggel szemben a munkát, a születéssel szemben a képességet részesíti

előnyben. Mi ennek a széles körben elterjedt vélekedésnek az alapja, és vajon mennyire lehetünk biztosak abban, hogy ez megfelel a valóságnak? Végül a 12. fejezetben foglalkozni fogok a gazdagság globális eloszlásának várható alakulásával a következő évtizedekben. Vajon a 21. század még nagyobb egyenlőtlenségeket hoz majd, mint a 19. század? Esetleg már a mai társadalomban is nagyobbak az egyenlőtlenségek, mint a 19. században voltak? Valójában miben tér el a mai világban tapasztalható egyenlőtlenségek szerkezete az ipari forradalom vagy a hagyományos mezőgazdasági társadalmak esetében megfigyeltektől? A 2. fejezet már sok tekintetben útba igazított bennünket, de csak az egyenlőtlenségek szerkezetének egyéni szintű vizsgálatával kaphatunk választ ezekre a kulcsfontosságú kérdésekre.

Mielőtt elindulnánk ezen az úton, először is tisztáznunk kell néhány fogalmat és nagyságrendet. Kezdjük azzal, hogy valamennyi társadalomban a jövedelmi egyenlőtlenség három részre osztható: a munkából származó jövedelmek egyenlőtlenségére, a tőketulajdon és az abból származó jövedelmek terén fennálló egyenlőtlenségekre, és végül az előző két komponens közötti kapcsolatra. Vautrin híres leckéje Rastignac számára a *Goriot apó*-ban igazán a legalkalmasabb bevezetés lehet ebben a témakörben.

### Vautrin leckéje

1835-ben napvilágot látott a *Goriot apó*, Balzac leghíresebb regényeinek egyike.

Cselekménye letisztult, jól áttekinthető. Goriot apó, a volt téisztagyári munkás a forradalmi és napóleoni időszak alatt téisztatüzemével és a gabonakereskedelemmel vagyonna teszt szert, megőztvegyűlve pedig mindenét arra költi, hogy lányait, Delphine-t és Anastasie-t az 1810-es évek legjobb párizsi köreiben házastsa ki. Éppen csak annyit tart meg magának, hogy megtudja húzni magát egy kopott-piszkos penzióban, ahol megismerkedik az elszegényedett nemesi sorból származó ifjú Eugène de Rastignackal, aki jogot tanulni érkezett Párizsba. A szegénységétől szenvedő, ám ambíciókkal teli Eugène egy távoli unokatestvér támogatása révén bejut a legelőkelőbb szalonokba, amelyeket a restauráció korának arisztokráciája, nagypolgársága és pénzügyi előkelőségei látogatnak. Rövidesen beleszeret Delphinebe, akit férje, Nucingen báró elhagyott, miután az asszony hozományát számos spekulációs ügyletei egyikében eltékozolta. Rastignac gyorsan elvesztí az illúzióit, amikor felfedeztí a pénz által teljesen korrumpált társadalom cinizmusát. Megdöbbenve látja, hogyan hagyták cserben Goriot apót a származásukat szégyellő lányai, akik amióta a vagyont megkapták, alig-

alig látogatják; csak a saját társasági sikereik érdeklik őket. Az öregember nyomorban és magányban hal meg, csak Rastignac megy el a temetésére. Ám alig lép ki a *Père Lachaise* temető kapuján, máris lenyűgözi őt a Szajna partján elterülő Párizs gazdagságának ragyogó látványa, így „Most mirajtunk a sor!” felkiáltással a város meghódítására indul. Érzelmi és társadalmi neveltetése befejeződött: ő is könnyörtelen lesz.

A regény legvégső pillanatai kétségkívül azok, amikor Rastignac szembesül az előtte álló társadalmi és morális dilemmákkal, amelyek valahol a könyv felénél tisztán és nyersen fogalmazódnak meg a züllött Vautrin szavaiban, aki arról beszél neki, hogy mire számíthat a jövőben.<sup>1</sup> Vautrin is az ütött-kopott Vauquer penzió lakója, fecsegő, behízelt modorú, aki mélyen hallgat fegyenc múltjáról. Első ránézésre kicsit olyan, mint a *Monte-Cristo* gróffjának Edmond Dantès-ja vagy a *Nyomorultak* Jean Valjean-ja, ám e két lényegében pozitív alakkal ellentétben Vautrin velejéig romlott és cinikus fickó. Egy örökség megszerzése érdekében megpróbálja Rastignacot belekeverni egy gyilkossági ügybe, előtte azonban egy végletekig pontos és érzékletes beszédet tart arról, hogy milyen sorsokat és életutakat tartogat az akkori francia társadalom egy Rastignachoz hasonló fiatalember számára.

Vautrin elmagyarázza Rastignacnak, hogy naivitás azt gondolnia, hogy a társadalmi felemelkedéshez az út a tanuláson, a tehetségen és a munkán keresztül vezet. Részletesen ecseteli, milyen lehetséges karrier és életút áll ifjú barátja előtt, amennyiben az tanulmányai folytatása mellett dönt, például az orvostudomány vagy a jog területén, tehát olyan szakterületeken, ahol egyértelműen a szakmai tudás, nem pedig az örökölt vagyon számít. Vautrin érzékletesen elmagyarázza Rastignacnak, milyen éves jövedelemre számíthat az egyes esetekben, a következtetés pedig egyértelmű: még ha sikerül is a legragyogóbb szakmai sikerek és nem kevés megalkuvás révén Párizs legkiválóbb jogtudósai közé felferelkednie magát, kénytelen lesz megelégedni középserű jövedelemmel, és soha nem lesz képes igazi vagyont szerezni magának:

*Harmincéves kora körül kinevezik bírónak ezerkétszáz frank fizetéssel, ha ugyan még nem dobta szemétre a talárt. Mire eléri a negyvenedik évét, elveszi egy molnár lányát, aki körülbelül évi hatezer frank jövedelmet hoz a házhoz. Köszönöm! Ha protekciója van, harmincéves korára királyi ügyész lesz háromezer frank fizetéssel, és feleségül veszi a polgármester lányát. Ha elkövet valamilyen kis politikai aljasságot (...), akkor negyvenéves fővel főügyész lesz, és még képviselő is lehet. (...) Bátorodom továbbá arra föl hívni a figyelmét, hogy Franciaországban mindössze húsz főügyész van, és hússzezen pályáznak erre az állásra, köztük olyan csirkefogók, akik eladnák egész családjukat, hogy egy rangosztállyal előre jussanak.*

*Ha ez a mesterség nincs ínyére, nézzünk más után. Talán gyakorló ügyvéd akar lenni, Rastignac báró? Nem rossz. Tíz évig kell kínlódní, kiadni havonta ezer frankot, könyvtárral, irodával rendelkezni, társaságba jární, csókolgatní az ügyészek talárlját, nyelvélvel feltörölñi a törvéñyszéket, hogy perekhez jusson. Egy szót se szólnék, ha ez a mesterség jóra vezetne. De tud nekem mutatní Párlzsban öt olyan ügyvédet, aki ötvenéves korában évente ötvenezer franknál többet keres?*<sup>2</sup>

Ezzel szemben Vautrin a társadalmi felemelkedés sokkal hatékonyabb módszerét ajánlja Rastignacnak: vegye feleségül a penzióban élő, félénk Victorine kisasszonyt, aki teljesen belehabarodott a csinos Eugène-be, és azonnal egymillió frankos vagyónra tehet szert. Ez az összeg húszéves korában már évi 50 000 frank járadékot hoz (a tőke 5%-ával számolva), így azonnal tízszer magasabb életszínvonalat biztosítana számára, mint amit évekkel később királyi ügyészként remélhet (és nagyjából olyat, amelyet a legsikeresebb párlzsi ügyvédek ötvenéves korukra tudnak felmutatní sok-sok év verejtékes munkája és fondorlata után).

A megoldás tehát nyilvánvaló: azonnal feleségül kell venní az ifjú Victorine-t annak ellenére, hogy nem túl szép, és nem is túl vonzó. Eugène csupa fül egészen a kegyelemdőfésig: ahhoz, hogy az ifjú hölgyet gazdag édesapja végre törvéñyes örökösének ismerje el, és valóban a Vautrin által emlegetett egymillió frank örökösévé váljon, először el kell tenni láb alól a bátyját, amire a volt fegyenc szívesen vállalkozik is némi jutalék fejében. Ez azonban már túl sok Rastignacnak: bár az örökösödés előñyeit a tanulással szemben érdeklődve hallgatta, azért gyilkosság elkövetésére mégsem vetemedne.

### A központi kérdés: munka vagy örökség?

Vautrin leckéjében a legjlesztőbb, hogy a szinte fillérre pontos számokkal képes érzékletes képet festeni a restauráció korabeli társadalomról. Ahogy azt a későbbiekben látní fogjuk, a 19. század Franciaországában fennálló jövedelmi és vagyoni struktúrában a leggazdagabbak életszínvonala messze meghaladta azt a szintet, amelyre valaki kizárólag munkajövedelem alapján aspirálhatott. Jogosan merül fel a kérdés: miért dolgozzon az ember és mire jó a morál, miközben a társadalmi egyenlőtlenség önmagában véve is felháborítóan erkőlcstelen és igazságtalan? Miért ne legyünk inkább tisztességtelenek, miért ne szerezzünk vagyont bármí áron?

Vautrin adatai önmagukban nem is érdekesek (bár ebben az esetben egészen reálisak): a lényeg, hogy a 19. század eleji Franciaországban, éppen

úgy, mint a *belle époque*-ban, munkával és tanulással nem lehetett olyan jólétet elérni, mint az öröklött vagyonnal és vagyonból származó jövedelmekkel. Ez a tény olyannyira evidenciaszámba ment, annyira rányomta bélyegét a hétköznapiakra, hogy Balzacnak egyáltalán nem volt szüksége statisztikai adatokra, a jövedelmi létra deciliseire vagy centiliseire, hogy ezt bebizonyítsa. Ugyanez jellemzi Nagy-Britanniát is a 18. és 19. században. Jane Austen hőseiben fel sem merül az a gondolat, hogy dolgozni is lehetne: csak a vagyon számított, amit öröklés vagy házasság útján lehetett megszerezni. Szinte az összes országról ugyanezt mondhatjuk el – egészen az első világháborúig, ami valamiképpen a letűnőfélben lévő múlt öröklött vagyonokon alapuló társadalmainak öngyilkosságát jelképezte. A ritka kivételek egyike az Egyesült Államok, vagy legalábbis az északi és nyugati államok „pionír” mikrotársadalmi, ahol a 18. és 19. században az öröklött vagyon nem játszott túl nagy szerepet – igaz, ez a helyzet nem is tartott sokáig. A föld- és rabszolgatörkével jellemezhető déli államokban az örökség éppen olyan fontos volt, mint a vén Európában. Az *Elfűjt a szélben* Scarlett O’Hara udvarlója Rastignachhoz hasonlóan szintén nem a tanulásra vagy a tehetségükre számítanak, amikor a jövőjükre gondolnak: az apjuk – vagy apósuk – által birtokolt ültetvények mérete sokkal ígéretesebb tényező. Az erkölccsel, tehetséggel és társadalmi igazságossággal szembeni megvetést nagyon jól mutatja, ahogy Eugène-t meggyőzendő Vautrin elárulja, terveik között az is szerepel, hogy rabszolgatartóként valamelyik déli államban élete végéig dúskáljon a javakban, amelyeket rabszolgái fognak előállítani számára.<sup>3</sup> Nyilvánvalóan nem a Tocqueville által leírt Amerika képe lebegett a volt fegyenc lelki szemei előtt.

Am arról sincs szó, hogy a munkajövedelmek eloszlása mindig feltétlenül igazságos lenne, és az sem lenne tisztességes, ha a társadalmi igazságosság kérdését kizárólag a munkából és a vagyonból származó jövedelem közötti különbségre szűkíthetnénk le. Mégis, a modern demokratikus felfogás azon a vélelmen alapul, hogy az egyéni tehetségen és erőfeszítésen alapuló egyenlőtlenségek indokoltabbak, mint a másfajta egyenlőtlenségek – és legalábbis azt reméljük, hogy a dolgok ilyen irányba haladnak. És valóban; a Vautrin leckéjében elmondottak bizonyos mértékig már nem érvényesek a 20. századi európai társadalmakban, legalábbis egy ideig még biztosan nem. A világháború utáni évtizedekben az öröklött vagyon sokat veszített a jelentőségéből, és a történelem során talán először a munka és a tanulás jelentette a csúcsra vezető legbiztosabb utat. A 21. század elején, bár a különböző típusú egyenlőtlenségek újra felbukkantak, és a társadalmi és demokratikus haladásba vetett sokféle hit némiképp megrendült, a legtöbb ember továbbra is úgy véli, hogy a világ radikálisan megváltozott Vautrin

leckéje óta. Ki tanácsolná ma egy ifjú joghallgatónak, hogy vágja sutba a tanulmányait és társadalmi érvényesülése érdekében inkább a volt fegyenc által tanácsolt stratégiát válassza? Persze létezhetnek olyan kisszámú esetek, amikor egy örökség megkaparintása jelenti a legjobb módszert a boldogulásra.<sup>4</sup> De az esetek nagy részében sokkal kifizetődőbb és nem csupán erkölcsi értelemben, ha az ember inkább a tanulmányaitól, az elvégzett munkától és a szakmai előmeneteltől várja a sikert.

Vautrin leckéje okán figyelmünket két kérdésre összpontosítjuk, amelyekre a következő két fejezetben keresem a választ – esetenként tökéletesen adatokra támaszkodva. Az első kérdés tehát így hangzik: mennyire lehetünk biztosak abban, hogy a munkajövedelmek és az örökölt vagyonból származó jövedelmek relatív súlya Vautrin óta valóban megváltozott, és ha igen, milyen mértékben? Másodszor és ez a fontosabb, feltételezve, hogy legalább részben valóban lezajlott ez a változás, pontosan miért történt ez meg és vajon visszafordítható-e ez a folyamat?

### A munka és a tőke terén fennálló egyenlőtlenségek

E kérdésekre azonban csak azután tudunk válaszolni, ha előbb megismerkedünk bizonyos alapfogalmakkal a jövedelmi és vagyoni egyenlőtlenségek vonatkozásában, illetve ezek mintázatával a különböző társadalmakban és korokban. Az első részben láttuk, hogy a jövedelem mindig a munkából és a tőkéből származó jövedelem összegeként fogható fel. A munkajövedelem alapvető formája a munkabér, és a kérdés tárgyalását egyszerűsítendő néha a munkabér-egyenlőtlenségekről fogok beszélni, ami alatt általában a munkajövedelmek egyenlőtlenségeit értem. Természetesen munkajövedelem a nem munkabérjellegű is, amely sokáig meghatározó szerepet játszott, és jelentősége ma sem elhanyagolható. A tőkejövedelmek is különböző formákat ölthetnek: jogi kategóriájuktól függetlenül ide soroljuk minden, a tőke birtoklása címén kapott, nem munkából származó jövedelem összességét (például a bérleti díjakat, az osztalékokat, a kamatokat, a jogdíjakat, a profitot, az árfolyamnyereséget stb.).

Értelemszerűen a jövedelmi egyenlőtlenség minden társadalomban e két tényező összesítéséből adódik: egyrészt a munkajövedelmek, másrészt pedig a tőkejövedelmek terén fennálló egyenlőtlenségből. Minél nagyobb eltérések mutatkoznak meg az egyes elemek tekintetében, annál nagyobb lesz az összesített egyenlőtlenség. Elméletben persze elképzelhető egy olyan társadalom, ahol a munkajövedelem-különbségek nagyok, míg a tőkejövedelem-egyenlőtlenségek kicsik, és fordítva is. Ahogy végső so-



ron az is elképzelhető, hogy az adott társadalomban mindkét összetevő terén nagyok, vagy éppenséggel kicsik az egyenlőtlenségek.

A harmadik meghatározó tényező az egyenlőtlenségek e két dimenziója közötti viszony: a kérdés, hogy a magas munkajövedelműek és a magas tőkejövedelműek között mekkora az átfedés. Minél nagyobb ez az egybeesés – technikai kifejezéssel szólva, ezt statisztikai korrelációnak nevezzük –, azaz minél nagyobb ez a korreláció, annál nagyobb lesz az összesített egyenlőtlenség minden más tényezőt adottnak véve. A két dimenzió közötti korreláció általában gyenge, vagy negatív azokban a társadalmakban, ahol a tőketulajdon-egyenlőtlenség olyan nagy, hogy a tulajdonosoknak nem is kell dolgozniuk (például Jane Austin hőseinek a leggyakrabban nincs is szakmájuk). Hogy állnak ezek a dolgok manapság és mire számíthatunk a jövőben?

Azt is meg kell jegyeznünk, hogy a tőkejövdelem-egyenlőtlenség nagyobb lehet, mint maga a tőketulajdon-egyenlőtlenség. Ez akkor fordul elő, ha a nagy vagyonnal rendelkező egyéneknek sikerül magasabb hozamot elérniük, mint a kisebb vagyonok tulajdonosainak. Ez a mechanizmus nagymértékben felerősítheti az egyenlőtlenségeket, főleg az előttünk álló évszázad folyamán. Abban az egyszerű esetben, amikor az átlagos hozam a vagyonlétra minden szintjén azonos, a kétféle egyenlőtlenség értelemszerűen egybeesik.

Amikor a jövedelmek egyenlőtlen eloszlásával foglalkozunk, fontos, hogy az egyenlőtlenségeknek ezeket a különböző aspektusait és összetevőit gondosan megkülönböztessük először normatív és morális megfontolásokból (az egyenlőtlenségek indoklása egészen másképp merül fel a munkajövedelmek, az örökölt vagyon és a tőke különböző szintű hozamának esetében), illetve azért is, mert az ezek fejlődését magyarázó gazdasági, társadalmi és politikai mechanizmusok teljes mértékben különböznek egymástól. A munkajövedelmi egyenlőtlenség esetében a legfontosabb mechanizmus a különböző képzettségek iránti kereslet és kínálat, az oktatási rendszer állapota, illetve a munkaerőpiac működését és a munkabérek megállapítását befolyásoló különböző szabályok és intézmények. A tőkejövdelemi egyenlőtlenséget illetően a legfontosabb folyamatok a megtakarítási és befektetési hajlandóság, az öröklésre és ajándékozásra vonatkozó szabályok, illetve az ingatlan- és pénzügyi piacok működése. A közgazdászok írásaiban, illetve a nyilvános vitákban használt, a jövdelemi egyenlőtlenségekre vonatkozó statisztikai eszközök – mint például a Gini-index – túlságosan gyakran csupán szintetikus mutatók, amelyek nagyon különböző dolgokat mosnak össze, például a munka- és a tőkeegyenlőtlenségeket. Így aztán lehetetlen világosan elhatárolni

egymástól az egyenlőtlenségek sokrétű dimenzióit és az azokat befolyásoló mechanizmusokat. A következőkben kísérletet teszünk arra, hogy ezeket a lehető legpontosabban szétválasszam egymástól.

### **A tőke: eloszlása mindig egyenlőtlenebb, mint a munkáé**

A jövedelmi egyenlőtlenségek mérése során az első gyakorlatban megfigyelhető szabályszerűség, hogy a tőketulajdon-egyenlőtlenség mindig sokkal nagyobb, mint ami a munkajövedelmek terén fennáll. A tőketulajdon (és az abból származó jövedelem) eloszlása sokkal koncentráltabb képet mutat, mint a munkajövedelmeké.

Két fontos gondolatot még a további elemzések előtt el kell mondanunk: először is, ez a szabályszerűség minden olyan országban és minden olyan időszakban felfedezhető, amelyekről adataink vannak – és az egyenlőtlenségek mértéke minden esetben jelentősnek mondható. A nagyságrendek érzékeltetésére előzetes példaként nézzük a következőket: a lakosság legmagasabb munkajövedelemmel bíró 10%-a általában a munkajövedelmek 25–30%-ával rendelkezik, míg a legnagyobb vagyonnal bíró 10% vagyona mindig meghaladja az összvagyon 50%-át, sőt egyes társadalmakban ez akár a 90%-ot is elérheti. Talán még szemléletesebb, hogy a jövedelmi létra alsó 50%-ára a munkajövedelmek nem elhanyagolható része esik (általában egynegyed és egyharmad közötti rész, vagyis a legjobban kereső 10% részarányával megegyező nagyságú), míg a vagyoni eloszlásban az alsó 50%-nak semmije sincs, vagy csupán a tőke elenyésző hányada jut rá (a teljes vagyonnak mindig kevesebb, mint 10%-a, és általában 5%-nál is alacsonyabb része, vagyis a felső 10% vagyonának egytizede). A munkajövedelmi egyenlőtlenségek a legtöbb esetben mérsékeltnek, enyhének, majdhogynem méltányosnak nevezhetők (már amennyiben az egyenlőlenségről egyáltalán mondhatunk ilyet – bár ezt az állítást sem érdemes túlhangsúlyozni). A tőketulajdon terén fennálló egyenlőtlenségek ugyanakkor mindig szélsőséges méreteket öltenek.

Másodszor, ez a szabályszerűség önmagában egyáltalán nem a gondviselés által eleve elrendelt, ugyanakkor a létezése valami fontosat mond el nekünk azokról a gazdasági és társadalmi folyamatokról, amelyek a tőkefelhalmozás dinamikáját és a vagyonok eloszlását alakítják.

Valójában könnyű elképzelni egy olyan mechanizmust, amely a vagyonok terén nagyobb egyenlőséghez vezet, mint a munkajövedelmek esetében. Tegyük fel például, hogy egy adott időpontban a munkajövedelmek nemcsak a munkavállalók különböző csoportjai közötti tartós bérkülönbségeket

tükrözik (ami képzettség és a hierarchiában elfoglalt pozíció alapján tesz különbséget az egyes csoportok között), de egyes rövid távú sokkokat is (például a különböző szektorokban kifizetett munkabérek és a ledolgozott munkaórák száma jelentősen különbözhet egyik évről a másikra, vagy az illető karrierje során). Ilyen esetekben rövid távon a munkabérek terén nagyfokú egyenlőtlenségek állnának fenn, bár ez hosszabb távon (például 10 év, nem pedig egy év, vagy akár az illető életciklusa során) csökkenne. A rend kedvéért jegyezzük meg, hogy ilyen számításokra a hosszú távú idősorok hiánya miatt ritkán kerül sor. A hosszabb időtáv ideális lenne abból a szempontból, hogy tanulmányozhatnánk azokat a tényleges egyenlőtlenségeket, amelyek a lehetőségek és a társadalmi státusz terén fennállnak, és amelyekről Vautrin is beszélt. Ám sajnos ezeket gyakran igen nehéz mérni.

Egy ilyen világban tehát, amelyben a munkabérek rövid távon jelentős hullámzást mutatnak, a vagyon felhalmozásának elsőrendű oka az elővigyázatosság lenne (a felkészülés a szűkebb esztendő beköszöntére), és így a vagyoni egyenlőtlenség jóval elmaradna a munkajövedelmek terén az adott időpontban fennálló egyenlőtlenségektől. Például a vagyoni egyenlőtlenség nagyjából ugyanakkora lenne, mint a munkajövedelmek terén tartósan fennálló egyenlőtlenség (amit az egyéni karrierek hosszával mérünk), és ezért sokkal kisebb lenne, mint az azonnali munkabér-egyenlőtlenség (amelyet minden egyes időpontban mérünk). Mindez logikailag teljes mértékben elképzelhető, ám nincs sok köze a való világhoz, mivel a vagyoni egyenlőtlenségek mindig és mindenhol sokkal nagyobbak, mint a munkajövedelmi egyenlőtlenségek. A rövid távú negatív sokkhatások ellen felhalmozott tőke jelensége persze létezik a való életben is, ám távolról sem ezzel a jelenséggel lehet a vagyon felhalmozását és eloszlását legjobban magyarázni.

Elképzelhetünk olyan mechanizmusokat is, amelyek működése a vagyoni és a munkajövedelmi egyenlőtlenségeket nagyságrendileg összevethetővé teszik. Ha a vagyon felhalmozásának legfőbb motivációja az életciklusban keresendő (vagyis a nyugdíjas éveinkre gyűjtögetünk), ahogy Modigliani gondolta, akkor mindenki nagyjából a munkajövedelmével arányos tőkeállományt fogja felhalmozni, hogy nagyjából fenn tudja tartani az életszínvonalát a nyugdíjba vonulása után. Ebben az esetben a vagyoni egyenlőtlenség a munkajövedelmi egyenlőtlenségek egyszerű időbeli átalakítása lenne, és tulajdonképpen nem is lenne igazán érdekes, mivel a társadalmi egyenlőtlenségek egyetlen oka a munkajövedelmi egyenlőtlenségekből adódna.

Ismét azt mondhatjuk, hogy egy ilyen elméleti mechanizmus logikailag lehetséges és valamilyen mértékben a valóságban is fellelhető, főleg az

előregedő társadalmakban, de nem ez az a mechanizmus, amely a legnagyobb hatást gyakorolja a folyamatokra. Az életciklus logikája által motivált megtakarítással, akárcsak az elővigyázatossággal, egyáltalán nem lehet megmagyarázni a tőketulajdon rendkívüli koncentrációját, amellyel a gyakorlatban találkozunk. Az idősök persze átlagban gazdagabbak, mint a fiatalok, ám a vagyonok koncentrációja a valóságban minden korcsoporton belül majdnem olyan jelentős, mint a teljes lakosságban. Konkrétan: a széles körben elterjedt nézettel ellentétben a korosztályok harca egyáltalán nem vette át az osztályharc szerepét. A tőke koncentrációja sokkal inkább az örökölt vagyon súlyával és kumulatív hatásaival magyarázható (például sokkal könnyebb megtakarítani annak, aki örökölt egy lakást és nem kell lakbért fizetnie). Jelentős szerepet játszik ebben a dinamikus folyamatban az is, hogy a vagyon hozama sokszor szélsőséges értékeket mutat. A harmadik részben még részletesen visszatérek ezekre a mechanizmusokra és foglalkozom azzal, hogyan változik ezek relatív fontossága térben és időben. Most csak annyit jegyzek meg, hogy a vagyoni egyenlőtlenségek nagyságrendje mind abszolút értelemben, mind viszonylagosan a munkajövedelmi egyenlőtlenségekhez képest bizonyos mechanizmusok működését jobban valószínűsíti, mint másokét.

### **Egyenlőtlenségek és koncentráció: nagyságrendek**

Mielőtt a különböző országokban megfigyelt historikus változásokat elemeznénk, hasznos lehet, ha pontosabban számba vesszük a munka és a tőke terén fennálló egyenlőtlenségek jellemző nagyságrendjét. Az a cél, hogy az olvasó megismerkedjen olyan számokkal és a fogalmakkal, mint amilyen például a decilis vagy a centilis. Ezek a fogalmak talán technikainak, sőt akár ijesztőnek is tűnhetnek, ám valójában nagyon hasznosak – feltéve, hogy jól használjuk őket –, ha elemezni szeretnénk és megérteni azokat a változásokat, amelyek az egyes országokban fennálló egyenlőtlenségek szerkezetében végbementek.

Éppen ezért a 7.1., 7.2. és 7.3. táblázatban bemutatom a különböző országokban és időpontokban megfigyelt eloszlásokat. A megadott számok hozzátétőlegések, és tudatosan döntöttem úgy, hogy kerekítés után teszem közzé őket. A célom csupán annyi volt, hogy előzetesen képet adjak arról, mit értünk ma „alacsony”, „közepes” és „nagyfokú” egyenlőtlenség alatt, és mit jelentettek ezek a kifejezések a múltban a munkából és a tőkéből származó jövedelmek, és végül az összjövedelem vonatkozásában (ami a munka- és a tőkejövedelmek összessége).

**7.1. táblázat.** A munkajövedelmek egyenlőtlenségének idő- és térbeli alakulása

A különböző csoportok részesedése a munkajövedelmek összességéből	Gyenge egyenlőtlenség (~ skandináv országok az 1970–80-as években)	Közepes egyenlőtlenség (~ Európa a 2010-es években)	Erős egyenlőtlenség (~ az Egyesült Államok a 2010-es években)	Nagyon erős egyenlőtlenségek (~ az Egyesült Államok 2030-ban?)
A leggazdagabb 10% „felső osztály”	20%	25%	35%	45%
amiből a leggazdagabb 1% („domináns osztály”)	5%	7%	12%	17%
amiből a maradék 9% („tehetőс osztály”)	15%	18%	23%	28%
a középső 40% „középosztály”	45%	45%	40%	35%
a legszegényebb 50% „alsóbb néposztályok”	35%	30%	25%	20%
Gini-index (szintetikus egyenlőtlenségi mutató)	0,19	0,26	0,36	0,46

**Magyarázat:** a munkajövedelmek tekintetében viszonylag alacsony egyenlőtlenséget mutató társadalmakban (mint például a skandináv országok az 1970–80-as években) a legjobban fizetett 10% kb. a munkajövedelmek 20%-át kapja, a legrosszabbul fizetett 50% nagyjából 40%-át, a középső 40% pedig hozzávetőlegesen 45%-át. Ebben az esetben a Gini-index (ami egy 0 és 1 közötti értéket felvevő szintetikus egyenlőtlenségi mutató) 0,19. Lásd az online módszertani függelékét.

Például a munkajövedelmi egyenlőtlenségekkel kapcsolatban megállapíthatjuk, hogy a leginkább egalitárius országokban, amilyenek a skandináv országok voltak az 1970–80-as években (bár azóta az egyenlőtlenségek kismértékben növekedtek Észak-Európában, de továbbra is ezeket az országokat tekinthetjük a legkevésbé egyenlőtleneknek), az eloszlás nagyjából a következőképpen alakul: a teljes felnőtt lakosság figyelembevételével a legmagasabb munkajövedelemmel rendelkező 10%-ra az összes munkajövedelem (a gyakorlatban itt alapvetően bérekről van szó) alig 20%-a jut, a legalacsonyabban fizetett 50% nagyjából 35%-ot kap, a középső 40%-ot pedig nagyjából az összes munkajövedelem 45%-a illeti (lásd 7.1. táblázat<sup>5</sup>). Ez természetesen nem tökéletes egyenlőség, hiszen ehhez az kellene, hogy minden csoport megkapja a lakosság összlétszámához viszonyított arányával megegyező részt (vagyis a legjobban fizetett 10% pontosan az összjövedelmek 10%-át, a legrosszabbul fizetett 50%

**7.2. táblázat. A tőketulajdon-egyenlőtlenségek idő- és térbeli alakulása**

A különböző csoportok részesedése a munkajövedelmek összességéből	Gyenge egyenlőtlenség (sosem tapasztalt; ideális társadalom?)	Közepes egyenlőtlenség (≈ skandináv országok az 1970–80-as években)	Közepesen erős egyenlőtlenség (≈ Európa a 2010-es években)	Erős egyenlőtlenség (≈ az Egyesült Államok a 2010-es években)	Nagyon erős egyenlőtlenségek (≈ Európa az 1910-es években)
A leggazdagabb 10% „felső osztály”	30%	50%	60%	70%	90%
amiből a leggazdagabb 1% („domináns osztály”)	10%	20%	25%	35%	50%
amiből a maradék 9% („tehetős osztály”)	20%	30%	35%	35%	40%
a középső 40% „középosztály”	45%	40%	35%	25%	5%
a legszegényebb 50% „alsóbb néposztályok”	25%	10%	5%	5%	5%
Gini-index (szintetikus egyenlőtlenségi mutató)	0,33	0,58	0,67	0,73	0,85

**Magyarázat:** a tőketulajdon tekintetében fennálló egyenlőtlenség szempontjából „közepes” társadalmakban (mint például az 1970–80-as évek skandináv országaiban) a legnagyobb vagyonnal rendelkező 10%-ra esik az összvagyon kb. 50%-a, a legszegényebb 50%-ra szintén nagyjából 10% jut, míg a középső 40%-ra hozzávetőlegesen 40%-esik. Ebben az esetben a Gini-index 0,58. Lásd az online módszertani függelékét.

pedig az 50%-át). Ám az itt bemutatott egyenlőtlenség nem túlságosan szélsőséges, legalábbis a más országokban és más időszakokban megfigyeltekhez képest, és különösen nem az, ha a tőketulajdon eloszlásával hasonlítjuk össze akár magukban a skandináv országokban.

Ahhoz, hogy pontosabb képet kapjunk arról, mit is jelentenek valójában ezek a számok, össze kell kapcsolni ezeket a teljes jövedelem százalékában megadott eloszlásokat azzal a munkabérrel, amelyet az egyes kategóriákba besorolt, hús-vér munkavállalók kapnak, illetve azzal az ingatlan- és pénzügyi vagyonnal, amellyel a vagyontlétben szereplő tulajdonosok ténylegesen rendelkeznek.

Konkrétan fogalmazva, ha a legjobban fizetett 10% az összes munkabér 20%-át kapja, az értelemszerűen azt jelenti, hogy ennek a csoportnak minden egyes tagja átlagosan az adott országra jellemző átlagbér kétszere-

**7.3. táblázat.** A teljes jövedelmi egyenlőtlenségek (munka és tőke)  
idő- és térbeli alakulása

A különböző csoportok részesedése a munkajövedelmek összességéből	Gyenge egyenlőtlenség (≈ skandináv országok az 1970–80-as években)	Közepes egyenlőtlenség (≈ Európa a 2010-es években)	Közepesen erős egyenlőtlenség (≈ az Egyesült Államok a 2010-es, Európa az 1910-es években)	Nagyon erős egyenlőtlenségek (≈ az Egyesült Államok 2030-ban?)
A leggazdagabb 10% „felső osztály”	25%	35%	50%	60%
amiből a leggazdagabb 1% („domináns osztály”)	7%	10%	20%	25%
amiből a maradék 9% („tehetős osztály”)	18%	25%	30%	35%
a középső 40% „közép-osztály”	45%	40%	30%	25%
a legszegényebb 50% „alsóbb néposztályok”	30%	25%	20%	15%
Gini-index (szintetikus egyenlőtlenségi mutató)	0,26	0,36	0,49	0,58

**Magyarázat:** az összjövedelmek tekintetében viszonylag alacsony egyenlőtlenséggel jellemezhető társadalmakban (mint például az 1970–80-as évek skandináv országaiban) a lakosság leggazdagabb 10%-ára esik az összjövedelmek kb. 20%-a, a legszegényebb 50%-nak pedig nagyjából 30% jut. Ebben az esetben a Gini-index 0,26. Lásd az online módszertani függelékét.

sét keresi. Hasonlóképpen, ha a legrosszabbul fizetett 50%-nak jut az összes munkabér 35%-a, az annyit jelent, hogy ennek a csoportnak valamennyi tagja átlagosan az átlagbér kétharmadánál valamivel többet, pontosan 70%-át keresi). Ha pedig a középső 40%-nak jut a munkabér 45%-a, az azt jelenti, hogy az ebbe a csoportba tartozó munkavállalók átlagbére egy kicsit magasabb (45/40), mint az átlagbér az illető országban.

Például, ha ebben az országban az átlagbér havi 2000 euró, akkor az előzőekben bemutatott eloszlás szerint a legfelső 10% átlagosan havi 4000 eurót, az alsó 50% 1400 eurót, míg a középső 40% 2250 eurót keres havonta és átlagosan.<sup>6</sup> Ez utóbbi népes csoportot nevezhetjük középosztálynak, amelynek az életszínvonalát az adott társadalomra jellemző átlagbér határozza meg.

### Alsó néposztályok, középosztály, felsőosztály

Ki kell térnem arra is, hogy mit is jelentenek a 7.1.–7.3. táblázatban használt „alsó néposztályok” (vagyis az alsó 50%), a „középosztály” (vagyis a középső, tehát a legszegényebb 50% és a leggazdagabb 10% közötti elhelyezkedő 40%) és a „felsőosztály” (a felső 10%) – ezek természetesen meglehetősen önkényes és vitatható kifejezések, amelyeket pusztán magyarázó, a megértést segítő céllal vezettem be, ám valójában az elemzésemben semmilyen kitüntetett szerepük nincs; nevezhetném ezeket a társadalmi csoportokat egészen egyszerűen akár A, B és C osztálynak is. A közpolitikai vitákban azonban ezek a terminológiai kérdések általában egyáltalán nem ártatlanok: a kategóriák megállapítása sok esetben implicit vagy explicit állásfoglalást jelent az egyes csoportok által igényelt jövedelem vagy vagyon igazságosságát és legitimitását illetően.

Például sokan nagyon kiterjesztően használják a „középosztály” elnevezést, és olyanokra is vonatkoztatják, akik bőven a társadalmi hierarchia felső decilisében (vagyis a felső 10%-ban), sőt esetleg a felső centilis (legfelső 1%) közelében helyezkednek el. Az ilyen esetekben a kiterjesztő definícióval az lehet a cél, hogy bár az érintettek jóval átlag feletti anyagi lehetőségekkel rendelkeznek, olyan benyomás keletkezzen, mintha ezek a személyek tulajdonképpen egyáltalán nem is lennének annyira tehetősek, és megérdemlik az állam jóindulatát – különösen a rájuk vonatkozó adókulcsok tekintetében.

Mások elutasítják a középosztály mint kategória használatát; szerintük a társadalom két csoportból áll: „alsóbb néprétegekből”, amely a nagy tömeget jelenti és egy kis csoportból, amely az „elit” vagy a „felsőosztály”. Az effajta felosztás alkalmas lehet bizonyos társadalmak leírására, vagy bizonyos politikai és történelmi helyzetek elemzésére. Az 1789-es Franciaország esetén például általában a lakosság 1–2%-ára becsülik az arisztokrácia arányát, a papságét 1%-nál alacsonyabbra, míg a „harmadik rend”, vagyis az *ancien régime* politikai rendszerében a nép egésze, a gazdákat és a polgárokat is beleértve, több mint 97%-ot tett ki.

Nem az a célom, hogy pálcát törjek a szótárak vagy a nyelvhasználat fölött. Amikor társadalmi osztályokról beszélünk, mindenkinek igaza van, és egyszersmind téved is. Mindenkinek jó oka van arra, hogy miért használ bizonyos kifejezéseket, viszont nem jár el helyesen, ha a mások által használt kifejezéseket lenézi. Az én definícióm a „középosztályra” (a középső 40%) nyilván szintén vitatható, hiszen az általam ebbe a kategóriába soroltak jövedelme (vagy vagyona) alapértelmezésben jóval meghaladja az adott társadalom mediánját.<sup>7</sup> Ezzel az erővel akár három szeletre is darabolhat-



nánk a társadalmat, és a valóban középben elhelyezkedő részt címkézhetnénk fel középosztályként. Az általam használt definíció azonban talán jobban megfelel a leginkább elterjedt értelmezésnek: a „középosztály” általában azok leírására szolgál, akik a lakosság nagy többségénél egyértelműen jobban boldogulnak, de messze vannak az igazi „elittől”. Ezek a választvonalak persze így is vitathatók, és meg sem próbálok állást foglalni ebben a kérdésben, amely nem csupán nyelvészeti, de politikai természetű is.

Valójában azok az elemzések, amelyek az egyenlőtlenségeket kisszámú kategória felhasználásával dolgozzák fel, szükségképpen durván sematikusak és elnagyoltak, mivel a leírás tárgyát jelentő társadalmi valóságban folyamatos az újrendeződés. Valamennyi vagyoni és jövedelmi szinten hús-vér embereket találunk, akiknek a száma lassan, az adott társadalomra jellemző eloszlás evolúcióját követve változik. Soha nincs éles választóvonal a különböző társadalmi osztályok – a nép és az elit – között. Éppen ezért az elemzésem teljes egészében a deciliseken alapuló statisztikai fogalmakkal operál (a legfelső 10%, a középső 40% és az alsó 50%), amelyeket így minden társadalom esetében alkalmazhatunk, és amelyek alkalmazásával szigorúan objektív összehasonlításokat tehetünk az időben és a térben anélkül, hogy a társadalmak komplexitását, illetve a társadalmi egyenlőtlenségek alapvetően folytonos szerkezetét figyelmen kívül hagynánk.

### **Osztályharc vagy a centilisek harca?**

A céloom pedig éppen ez: össze akarom hasonlítani az egyenlőtlenségek szerkezetét az egymástól időben és térben nagyon távol eső társadalmakban. Olyan társadalmakról van szó, amelyek *a priori* nagyon különböznek egymástól, és amelyek egészen más szavakat és fogalmakat használnak az egyes társadalmi csoportok megnevezésére. A decilisek és centilisek fogalma talán kissé elvontnak tűnik, és túlzott költőiséggel sem vádolható. A legtöbb ember számára könnyebb azokkal a csoportokkal azonosulni, amelyek elnevezése ismerős a számára: parasztok és nemesek, proletárok és burzsoák, beosztottak és felsővezetők, pincérek vagy kereskedők. A decilisek és centilisek szépsége viszont éppen abban rejlik, hogy lehetővé teszi az olyan egyenlőtlenségek összehasonlítását, amelyeket másképp egyébként nem lehetne, és eközben olyan nyelvet használhatunk, ami elvben mindenki számára elfogadható kell legyen.

Szükség esetén majd kisebb alcsoportokra, centilisekre vagy akár ezrelékekre bontjuk a fenti kategóriákat, ami lehetővé teszi, hogy nyomon kövessük a társadalmi egyenlőtlenségek folytonos jellegét. A legfelső decilis

például még a leginkább egalitárius társadalmakban is külön kis világot alkot. Olyan személyeket foglal magában, akiknek a jövedelme alig kétszerese-háromszorosa, és olyanokat is, akiké tíz- vagy akár hússzorosa az átlagnak, vagy még annál is több. Első megközelítésben nagyban segítheti a megértést, ha a felső decilist két alcsoportra bontjuk: egyrészt a felső centilisre (ezt „domináns” osztálynak nevezhetjük, egyszerűen azért, hogy nevet adjunk neki, de nem gondoljuk, hogy ennél jobb elnevezést ne lehetne találni), illetve a többi kilenc centilisre (ezt nevezhetjük „gazdag” vagy „tehetős”, „jómódú” osztálynak).

Ha a munkajövedelmi egyenlőtlenség viszonylag alacsony szintjét nézzük, például a skandináv államokban, ahol a 7.1. táblázatból láthatóan a lakosság legjobban kereső 10%-ára az összes munkabér 20%-a jut, megállapíthatjuk, hogy a legjobban kereső 1%-ának jellemzően a teljes bértömeg 5%-a jut, tehát ez a csoport az átlagbérek ötszörösét keresi. Ez 2000 eurós havi átlagbér esetén 10 000 eurót jelent. Láthatjuk tehát, hogy a legjobban kereső 10% átlagosan havi 4000 eurót keres, de a csoporton belül a legjobban fizetett 1% munkabére átlagosan 10 000 euró körül van (tehát a maradék 9% így átlagosan 3330 eurót keres). Ha a felbontást tovább folytatjuk, és a centilis felső 10%-át vizsgáljuk (vagyis a legjobban fizetett 0,1% havi bérét), akkor több tízezer eurós, sőt akár néhány százezer eurós havi fizetést is találhatunk, még az 1970–80-as évek skandináv országaiban is. Természetesen nem sok emberről van szó, így az ő fizetésük súlya a munkabérek teljes összegén belül viszonylag csekély.

Ahhoz tehát, hogy egy társadalom egyenlőtlenségeit meg tudjuk ítélni, nem elég azt megállapítanunk, hogy egyeseknek nagyon magas a jövedelmük. Nem elég olyan állításokat megfogalmaznunk, hogy például: „a jövedelmi skála 1-től 10-ig terjed”, vagy akár „a jövedelmek 1 és 100 között alakulnak” – ezek valójában nem mondanak sokat. Tudnunk kell azt is, hányan tartoznak az egyes szintekhez; például hogy mekkora a legfelső decilis vagy centilis aránya az összjövedelmeken (vagy az összes vagyonon) belül. E mutató használatával megállapíthatjuk, hogy az adott társadalom mennyire egyenlőtlen, hiszen nemcsak a szélsőségesen nagy jövedelmek vagy vagyonok létezését tükrözi vissza, de azt is, hányan élvezik ezt a státuszt. A felső centilis elemzése különösen érdekes e történeti vizsgálódás szempontjából, mert bár csak a lakosság egy nagyon elenyésző kisebbségéről van szó, de mégis többről, mint arról a pár száz emberről, akik a szupergazdagok csoportját alkotják. Rájuk gyakran irányul a nyilvánosság figyelme (Franciaországban ők az ún. „200 család”, ahogy a két világháború között a Banque de France legnagyobb részvényeseit nevezték, vagy a „400 leggazdagabb amerikai”, vagy más listák, amelyeket a *Forbes*-hoz hasonló

folyóiratok rendszeresen összeállítanak). Egy olyan országban, mint Franciaország, amelynek a lakossága 2013-ban 65 millió volt, ebből 50 millió felnőtt, a felső centilis kb. 500 000 felnőttet jelent. A 320 milliós összlélekszámú és 260 millió felnőtt lakosú Egyesült Államokban pedig 2,6 millió felnőttől beszélünk, pusztán a számok alapján ugyancsak jelentős társadalmi csoportokról van szó. Ezeket az embereket nem lehet nem észrevenni az adott országban, főleg mert általában ugyanabban a városban, sőt mi több, gyakran ugyanazon a környéken élnek. A felső centilis minden országban nemcsak a jövedelmi eloszlásnak, de a társadalmi csoportképnek is fontos eleme.

Így aztán minden társadalomban – mindegy, hogy az 1789-es év Franciaországról beszélünk (ahol az arisztokrácia a lakosság 1–2%-át adta) vagy az Egyesült Államokról a 2010-es évek elején (ahol az Occupy Wall Street mozgalom bírálataival egészen konkrétan a leggazdagabb 1%-ot célozta meg) – a felső centilis a lakosság épp eléggé népes csoportját alkotja, amely erőteljesen formálja a társadalom arculatát, illetve a politikai és gazdasági rendet.

Ezért is ennyire érdekes a decilisek és centilisek tanulmányozása. Hogyan is remélhetnénk, hogy képesek vagyunk összehasonlítani az egyenlőtlenségeket két annyira különböző társadalom esetében, mint Franciaország 1789-ben és az Egyesült Államok 2013-ban. Ez csak akkor lehetséges, ha gondosan tanulmányozzuk a deciliseket és centiliseket, és megbecsüljük ezek súlyát az illető ország összes vagyonában, illetve jövedelmében. Nem állítjuk, hogy az ilyen összehasonlítás minden problémát megold és minden kérdésünkre választ ad, de legalább kiindulópontot ad számunkra, ami sokkal jobb, mintha ilyen kiindulópontunk egyáltalán nem lenne. Megkísérelhetjük tehát annak a kérdésnek az eldöntését, hogy a „felső 1%” hatalmi helyzete XVI. Lajos, George Bush vagy Barack Obama idejében volt-e erősebb.

Visszatérve egy pillanatra az Occupy mozgalomra, amely arra is felhívja a figyelmet, hogy a közös nyelv és különösen a „legfelső centilis” koncepciója – még ha első ránézésre egy kissé elvontnak is tűnik – segíthet abban, hogy napvilágra kerüljenek az egyenlőtlenségek terén bekövetkezett látványos változások, és ily módon hasznos szerepet tölthet be a társadalmi problémák megértésében. Akár a tömegmozgalmak is felhasználhatják ezeket az eszközöket, és olyan szokatlan mozgósító jelszavakat tűzhetnek a zászlajukra, mint például „Mi vagyunk a 99%!”, ami első pillantásra meglepőnek tűnik, de aztán emlékezni fogunk Sieyes abbé híres pamfletjére, amely 1789 januárjában látott napvilágot „Mi a harmadik rend?” címmel.<sup>8</sup>

Egyértelművé kell tenni, hogy a jövedelmi létrák, tehát a jövedelmi centilisek és decilisek nem ugyanazok, mint a vagyoni létrák. A legmagasabb munkajövedelemmel rendelkező 10% és a legalacsonyabb bérű 50% nem ugyanazokból az emberekből áll, mint akikből a vagyoni létra legmagasabb 10%-a és legalacsonyabb 50%-a. A legtöbbet kereső 1% nem tévesztendő össze a legnagyobb vagyonú 1%-kal. A munkajövedelmekre, a tőketulajdonra külön számoltuk ki a deciliseket és centiliseket. E két dimenzió összegzése adja a harmadikat, amely ily módon egy összesített társadalmi hierarchiát határoz meg. A hagyományos társadalmakban a két dimenzió közötti korreláció gyakran negatív volt (a legnagyobb vagyonok tulajdonosai nem dolgoztak, ezért a munkajövedelmi létra legalsó szintjén helyezkedtek el). A modern társadalmakban a korreláció általában pozitív, de soha nem teljes (a korrelációs együttható soha nem éri el az 1-et). A munkajövedelme szerint felsőosztálybelinek tekinthető számos személy például a vagyoni hierarchiában az alsó néposztályhoz tartozik, vagy éppen fordítva. A társadalmi egyenlőtlenség épp úgy többdimenziós, mint a politikai konfliktus.

Végül arról sem szabad megfeledkeznünk, hogy a jövedelem és a vagyon eloszlása, ahogy a 7.1.–7.3. táblázatban bemutattam és ebben, illetve a következő fejezetekben tárgyalom, mindig az ún. elsődleges, vagyis az adózás előtti eloszlás. Az adózás mindenkor szabályai (illetve az adókból finanszírozott közszolgáltatások és transzferek) lehetnek „progresszívek” vagy „regresszívek” (tehát a munka- és vagyoni hierarchia különböző fokain álló csoportok pozíciójuktól függően többet vagy kevesebbet fizetnek, illetve kapnak), az adózás utáni eloszlás növelheti vagy csökkentheti az egyenlőtlenséget. Ezt a kérdést a könyv negyedik részében fogom megvizsgálni, épp úgy, ahogy az újraelosztás kérdéséhez kapcsolódó számos más kérdést is. Ebben a szakaszban azonban az adózás előtti eloszlással foglalkozom.<sup>9</sup>

### **Különbségek a munkajövedelemben: mérsékelt egyenlőtlenségek?**

Térjünk vissza az egyenlőtlenségek nagyságrendjének vizsgálatára. Vajon mennyire tekinthetők a munkajövedelmi egyenlőtlenségek mérsékeltnek vagy méltányosnak? Netán ezek ma már nem is jelentenek problémát? Nem vitás, hogy a munka terén fennálló egyenlőtlenségek sokkal kisebbek, mint a tőkével kapcsolatosak. Nagy hiba lenne azonban figyelmen kívül hagyni ezeket egyrészt azért, mert a munkajövedelmek általában a nemzeti

jövedelem kétharmad és háromnegyed közötti részét jelentik, másrészt azért, mert a munkajövedelem eloszlása terén igen jelentős különbségek vannak az egyes országok között. Ez azt jelenti, hogy a közpolitikák, illetve általában a nemzeti szintű különbségek komolyan befolyásolják ezeknek az egyenlőtlenségeknek a konkrét alakulását, és következésképpen nagyszámú ember életkörülményeit is.

Azokban az országokban, amelyekben a munkajövedelmi egyenlőtlenségek a legkisebbek – ilyenek voltak a skandináv országok az 1970–80-as években –, a legjobban fizetett 10%-ra esik a munkabérek nagyjából 20%-a, a legrosszabbul fizetett 50%-nak pedig nagyjából 35% jut. Manapság a munkajövedelmek terén közepesen egyenlőtlen országokban – ilyen a legtöbb európai ország (köztük Franciaország és Németország) – az előbbi csoportra esik az összes munkabér 25–30%-a, míg az utóbbi csoportnak a munkabérek kb. 30%-a jut. Végül a legnagyobb egyenlőtlenséget felmutató országok, amelyek az Egyesült Államokra hasonlítanak a 2010-es években (ahol, mint látni fogjuk, a munkajövedelmi egyenlőtlenségek példa nélkül állóan nagyok), a felső decilisre esik az összjövedelem 35%-a, míg a jövedelmi létra alsó felének az összes munkabér 25%-a jut. Azt is mondhatjuk, hogy a két országcsoport közötti egyensúly szinte teljesen megfordult. A leginkább egalitárius országokban az alsó 50% a felső 10% összbéérének kétszeresét kapja (ami sokak szerint azért nem túl sok, mert az előbbi létszáma ötszöröse az utóbbiének), a legkevésbé egalitárius országokban viszont az alsó 50% egyharmaddal kevesebbet kap, mint a felső 10%. Ha a munkajövedelmeknek az elmúlt évtizedek során az Egyesült Államokban megfigyelt koncentrációdása tovább folytatódna, 2030-ra az alsó 50% a felső 10% összes munkabérének csupán a felét fogja keresni (lásd 7.1. táblázat). Semmi sem garantálja persze, hogy ez a tendencia tovább folytatódik, az azonban jól látható, hogy a jövedelmek eloszlása terén a közelmúltban bekövetkezett változások korántsem fájdalommentesek.

Lássuk, mit jelent mindez konkrétan. Ha a havi átlagbér 2000 euró a legkevésbé egyenlőtlen (skandináv) eloszlás szerint, a legjobban fizetett 10% havi átlag 4000 eurót (illetve a legjobban fizetett 1% 10 000 eurót), a középső 40% 2250 eurót, míg a legrosszabbul fizetett 50% havi 1400 eurót vihet haza. A sokkal egyenlőtlenebb (amerikai) eloszlás jóval meredekebb jövedelmi létrát eredményez: átlag 7000 euró jut a felső 10%-nak (illetve 24 000 euró a felső 1%-nak), 2000 euró a középső 40%-nak és mindössze havi 1000 euró az alsó 50%-nak.

A lakosság legkevésbé kiváltságos helyzetben lévő fele számára ezért a kétféle jövedelmi eloszlás közötti különbség távolról sem elhanyagolható.

Ha valaki 1000 euró helyett 1400 eurót keres, az 40%-kal több jövedelmet jelent (tegyük most félre az adókat és transzfereket), ami egészen más lehetőségeket teremt az életmód, a lakhatás, a pihenés terén, vagy a nagyobb anyagi kihatású terveket, a gyermekvállalást stb. illetően. Ráadásul a legtöbb országban a nők jelentősen túlreprezentáltak a jövedelmi létra alsó felében, így az országok közötti nagy különbségek részben nemből adódó természetűek, amelyek Észak-Európában sokkal kisebbek, mint másutt.

A kétféle eloszlás közötti különbség a jövedelmi létra legmagasabb fokán található csoport számára sem közömbös. Egyáltalán nem mindegy, hogy valaki egész élete folyamán havi 7000 vagy 4000 eurót keres (az meg különösen nem, hogy havi 24 000 eurót kap, nem pedig 10 000-et). Egy ilyen ember kiadásai egészen másmilyenek lesznek, hiszen nem ugyanazokra a dolgokra fog pénzt költeni, és nem csupán arra lesz ráhatása, hogy mit vesz, de valamennyire hatással lesz más emberek életére is – például szükségletei kielégítésére alkalmazhat alacsonyabb jövedelmű embereket. Ha például az amerikai tendencia tovább folytatódik, 2030-ban a legjobban fizetett 10% havonta 9000 eurót fog keresni (a legjobban fizetett 1% pedig 34 000 eurót). A középső 40% havi 1750 eurót, míg a legrosszabbul fizetett 50% csupán 800 eurót. A legjobban fizetett 10% a jövedelme egy egészen kis részének felhasználásával háztartási alkalmazottként foglalkoztathat többeket az alsó 50% tagjai közül.<sup>10</sup>

Láthatjuk tehát, hogy ugyanazon átlagjövedelem a munkajövedelmek nagyon sokféle eloszlásával egyeztethető össze, ami a különböző társadalmi csoportok számára igencsak különböző társadalmi és gazdasági helyzetet eredményezhet. Egyes esetekben ezek az egyenlőtlenségek konfliktusokhoz is vezethetnek. Fontos ezért, hogy megértsük azokat a gazdasági, társadalmi és politikai erőket, amelyek meghatározzák, hogy a különböző társadalmakban milyen mértékűek lesznek a munkajövedelmek terén fennálló egyenlőtlenségek.

### **A tőke-egyenlőtlenségek: szélsőséges egyenlőtlenség**

Ha a munkajövedelmi egyenlőtlenségek időnként, tévesen, mérsékeltnek tűnnek, amelyek talán nem is vezetnek konfliktushoz, ez jórészt annak köszönhető, hogy a tőketulajdon eloszlásával hasonlítják össze, mely utóbbi viszont minden országban szélsőségesen egyenlőtlen (lásd 7.2. táblázat).

Azokban a társadalmakban, amelyekben a vagyon eloszlása terén a legkisebb az egyenlőtlenség (példaként szintén az 1970–80-as évek skandináv országai említhetők), a leggazdagabb 10%-nak legalább a nemzeti vagyon 50%-a jut – inkább 50% és 60% között, ha a legnagyobb vagytonokat helyesen vesszük számba. Ma, a 2010-es évek elején legtöbb európai országban – Franciaországban, Németországban, Nagy-Britanniában és Olaszországban is – a leggazdagabb 10% tulajdonában van a nemzeti vagyon kb. 60%-a.

Ami a leginkább figyelemreméltó, hogy ezen társadalmak mindegyikében a lakosság felének szinte semmije sincs. A lakosság legszegényebb 50%-ának mindenütt a nemzeti vagyon legfeljebb 10%-a, de általában kevesebb, mint 5%-a jut. A 2010–11-re vonatkozó adatok szerint Franciaországban a leggazdagabb 10% tulajdonában van az összvagyon 62%-a, míg a legszegényebb 50% csupán 4%-ot tudhat magáénak. A Federal Reserve legfrissebb felmérése szerint, amely ugyanezekre az évekre vonatkozik, az Egyesült Államokban a legfelső decilisé az összvagyon 72%-a, míg a lakosság szegényebb felének csupán 2% jut. Hozzá kell tennünk, hogy ez a forrás, mint az önbevallásokon alapuló felmérések általában, alábecsüli a legnagyobb vagytonokat.<sup>11</sup> Ahogy azt már korábban említettem, nem szabad elfeledkeznünk arról sem, hogy ugyanezt az erős vagyoni koncentrációt találjuk az összes korcsoportban is.<sup>12</sup>

Végül is a vagyoni egyenlőtlenségek sokkal jelentősebbek még az e tekintetben leginkább egalitáriusnak tekinthető országokban is (mint amilyenek az 1970–80-as éves skandináv országai voltak), mint a munkabéregyenlőtlenségek a legkevésbé egalitárius országokban (például az Egyesült Államokban a 2010-es évek elején) (lásd 7.1.–7.2. táblázat). Ismereteim szerint nem létezett a történelem folyamán egyetlen olyan társadalom sem, amelyben a tőketulajdon eloszlását „enyhén” egyenlőtlennek nevezhetnénk. Ez alatt azt értem, hogy a népesség szegényebb felére esne az összvagyon szignifikáns része – például egyötöde vagy egynegyede.<sup>13</sup> Persze semmi nem tiltja, hogy optimisták legyünk, ezért a 7.2. táblázatban bemutatok egy lehetséges vagyoni eloszlást, amelyben az egyenlőtlenség „alacsony”, legalábbis alacsonyabb, mint a skandináv országokban (amelyekben a vagyoni egyenlőtlenség „közepes”), Európában (ahol „közepesen magas”) és az Egyesült Államokban (ahol „magas”). Persze továbbra is kérdés marad, hogyan lehetne megteremteni ennek az „ideális társadalomnak” a feltételeit – feltéve, hogy a vagyoni egyenlőtlenség alacsony szintje valóban kívánatos cél. (Erre az ugyancsak központi jelentőségű felvetésre a negyedik részben még visszatérek.<sup>14</sup>)

Hasonlóan a béregyenlőtlenségekhez, itt is fontos értelmeznünk, hogy pontosan mit is jelentenek ezek a számok. Képzeljünk el egy olyan társadalmat,

ahol minden felnőttre átlagosan 200 000 eurónyi nettó vagyon jut<sup>15</sup>; nagyjából ez a helyzet egyébként jelenleg a fejlett európai országokban.<sup>16</sup> Azt is láttuk már a 2. fejezetben, hogy ez a magánvagyon két, nagyjából hasonló méretű részre oszlik: egyrészt ingatlanokra, másrészt pénzügyi és üzleti aktívákra (tehermentes banki betétek, nyugdíj-előtakarékosság, részvény- és kötvényportfóliók, életbiztosítások, nyugdíjalapok stb.). Természetesen átlagokról van szó, és egyes országok, pláne az egyének között nagy különbségek vannak.

Ha a legszegényebb 50%-nak jutna az összvagyon 5%-a, az értelemszerűen annyit jelent, hogy az adott csoport minden egyes tagja átlagban az adott társadalomban meglévő egyéni vagyonok átlagos összegének 10%-ával rendelkezik. Az általunk választott példában a legszegényebb 50%-nak tehát átlagosan 20 000 eurónyi nettó vagyona lesz, ami ugyan nem csekélység, de igencsak kevés, ha a társadalom többi tagjának vagyonával hasonlítjuk össze.

Egy ilyen társadalomban a lakosság szegényebb felében nagy számmal lesznek olyanok – jellemzően a lakoságnak kb. a negyede –, akiknek egyáltalán nincs vagyonuk, vagy csak legfeljebb néhány ezer eurójuk van. Sőt egy egyáltalán nem elhanyagolható számú csoportnak – a lakosság egy huszadáról, egy tizedéről lehet szó – a vagyona kis mértékben negatív (vagyis az adósságaik összege meghaladja az aktíváikat). Másoknak kis vagyona lehet, például 60 000 és 70 000 euró között, vagy akár esetenként ennél több is. Az élethelyzeteknek ez a sokasága – köztük olyanok is, amikor nagyon sok embernek jószerivel semmilyen vagyona nincs – adja ki az átlagosan 20 000 euró összegű vagyont a lakosság szegényebbik fele esetében. Lesznek olyanok, akiknek adóssággal alaposan megterhelt ingatlanjuk van, másoknak kis összegű megtakarításaik. Legtöbbször közülük azonban bérlők, akiknek van talán pár ezer euró megtakarításuk, amelyet folyó- vagy takarékszámlán tartanak. Ha a tartós fogyasztási cikkeket – mint amilyen a gépkocsi, a bútor, a háztartási gépek – is a vagyonhoz soroljuk, a legszegényebb 50% átlagos vagyona legfeljebb 30 000 és 40 000 euró közötti összegre emelkedne.<sup>17</sup>

A lakosság ezen fele számára a *vagyon* és a *tőke* szavak meglehetősen elvont fogalomnak tűnnek. Sok millió ember számára a „vagyon” csak kevéssel több, mint néhány heti munkabérnek megfelelő összeg a folyószámlán, vagy alacsony kamatozású takarékszámlán, egy autó és néhány bútordarab. A vitathatatlan valóság az, hogy a gazdagság annyira koncentrált, hogy a társadalom nagy része nincs is tudatában a létezésének. Sokan azt hiszik, hogy a vagyon birtokosai valamilyen valóságon túli vagy titokzatos szervezetek. Ezért annyira fontos, hogy módszeresen és szisztematikusan tanulmányozzuk a tőkét és annak eloszlását.



A skála túloldalán a leggazdagabb 10% tulajdonában van az összes vagyon 60%-a, tehát e csoport tagjai átlagosan az adott országra jellemző egy főre jutó átlagos vagyon hatszorosával rendelkeznek. A fenti példához visszatérve, ha egy felnőttre átlagosan 200 000 euró jut, akkor a leggazdagabb 10% esetében ez egy felnőttre 1,2 millió eurós átlagos vagyont jelent.

A vagyoni eloszlás felső decilisén belül még a munkabérek esetében megfigyeltnél is nagyobbak az egyenlőtlenségek. A legtöbb európai országban jelenleg a felső decilisnek jut az összvagyon 60%-a, ebből a felső centilisre általában 25%, a maradék 9%-ra pedig 35% jut. Az első csoport tagjai átlagosan huszonötször gazdagabbak, mint az átlag, míg a második csoportba tartozók vagyona mindössze csak négyszerese az átlagnak. A korábbi példát felhasználva tehát a leggazdagabb 10%-nak átlagosan nettó 1,2 millió eurós vagyona van, ezen belül 5 millió euró jut a leggazdagabb 1%-ra, és kicsit kevesebb, mint 800 000 euró a többi 9%-ra.<sup>18</sup>

Ráadásul e kategórián belül a vagyon összetétele nagy változékonyságot mutat. A felső decilis tagjai szinte kivétel nélkül a lakásként használt ingatlan tulajdonosai, de ahogy felfelé haladunk a vagyoni létrán, az ingatlan jelentősége a teljes vagyonportfólióban jelentősen csökken. A felső decilis alsó 9%-a esetében az ingatlanok értéke nagyjából egymillió euró körül mozog, tehát valamivel nagyobb, mint a vagyon fele az ő esetükben; bizonyos esetekben ez a vagyon háromnegyedénél is több lehet. A legfelső centilis esetében azonban a pénzügyi és üzleti aktívák súlya egyértelműen meghaladja az ingatlanvagyon; a legnagyobb vagyonok esetében ezek súlya csaknem 100%. 2 és 5 millió euró között az ingatlanvagyon aránya nem éri el a vagyonportfólió egyharmadát, 5 millió euró fölött ez az arány 20% alá esik, 20 millió euró fölött pedig a 10%-ot sem éri el; ekkor már a részvények és az üzletrészek teszik ki szinte a vagyon teljes egészét. Az ingatlan a középosztály és a közepesen jómódúak kedvelt befektetési formája, az igazán nagy vagyonok azonban mindig elsősorban pénzügyi és üzleti aktívákból állnak össze.

Egyfelől tehát van a legszegényebb 50%, amelynek az összvagyon 5%-a, azaz átlagosan 20 000 eurós vagyon jut. Másfelől pedig ott az összvagyon 60%-ával rendelkező, azaz átlagosan 1,2 millió eurós vagyont birtokló leggazdagabb 10%. E két csoport között helyezkedik el a lakosság 40%-a: erre a „tulajdonosi középosztályra” esik a teljes vagyon 35%-a, ami azt jelenti, hogy ebben a csoportban az átlagos nettó vagyon közel esik a társadalom egészét jellemző átlaghoz – jelen esetben tehát ez felnőtt lakosonként 175 000 eurót jelent. Ebben a népes csoportban a vagyonok 100 000 eurótól 400 000 euróig terjedő skálán mozognak. A legfontosabb tétel többnyire a lakóingatlan, illetve az a mód, ahogy az illető az ingatlanra szert tett,

illetve a vételárat finanszírozta. A lakást néha nem elhanyagolható mértékű pénzügyi megtakarítások egészítik ki. Egy 200 000 eurós vagyon például állhat egy 250 000 eurós értékű házból, amelyet még 100 000 euró összegű adósság terhel, és amelyet kiegészíthet egy 50 000 eurós életbiztosítás vagy nyugdíj-előtakarékosság. Amikor a lakáshitel törlesztése befejeződik, a nettó vagyon el fogja érni a 300 000 eurót, vagy meg is haladhatja azt, ha ezen idő alatt a pénzügyi megtakarítások összege növekedett. Valahogy így néz ki az a vagyoni pálya, amely a középosztályt a legszegényebb 50% (amelynek gyakorlatilag semmije sincs) és a leggazdagabb 10% (amelynek viszont sokkal többje van) között elhelyezi.

### **Egy nagy újítás: az örökölt vagyonra épülő vagy tulajdonosi középosztály**

Semmi kétség: az „örökölt vagyonra épülő”, vagy más szóval a „tulajdonosi középosztály” felnövekedése a legfontosabb strukturális átalakulás, ami a vagyon eloszlása terén a 20. század során a fejlett országokban végbement.

Menjünk vissza egy évszázadot az időben, az 1900–10-es évekig. A tőke koncentrációja abban az időben kivétel nélkül valamennyi európai országban sokkal szélsőséesebb volt, mint manapság. Érdekes felidéznünk néhány nagyságrendet a 7.2. táblázatban feltüntetettek közül. 1900–10 körül Franciaországban, Nagy-Britanniában és Svédországban, ahogy valamennyi országban, amelyre vonatkozóan adatokkal rendelkezünk, a lakosság leggazdagabb 10%-áé volt majdnem teljes egészében a nemzeti vagyon: a felső decilis részesedése elérte a 90%-ot. A leggazdagabb 1% egymagában a vagyon 50%-át mondhatta magáénak, sőt bizonyos szélsőségesen egyenlőtlen országokban, mint például Nagy-Britanniában, a felső centilis súlya az összvagyonban akár a 60%-ot is meghaladhatta. Ugyanakkor a középső 40%-nak jó esetben a nemzeti vagyon 5%-ánál alig több jutott (országtól függően ez az arány 5% és 10% között mozgott), vagyis nem volt sokkal vagyonosabb, mint a legszegényebb 50%, amelynek a vagyona a mai helyzethez hasonlóan kevesebb, mint 5% volt.

Lényegében tehát nem volt középosztály abban a specifikus értelemben, hogy a vagyoni eloszlás középső 40%-án elhelyezkedő csoportnak jóformán épp úgy nem volt semmije, mint a vagyoni létrán alatta lévő 50%-nak. A lakosság döntő többségének semmije sem volt, egy töredéké volt viszont a vagyon oroszlánrésze. Igaz, a lakoságnak ez a bizonyos rétege viszonylag népes kisebbséget jelentett (hiszen a felső decilisbe jóval többen tartoznak, mint a felső centilisbe), ami számszakilag egy viszonylag jelentős

társadalmi csoportot jelent, azaz nem kevés emberről volt szó, de ettől még bőven a kisebbségről beszélünk. Az eloszlás görbéje természetesen folytonos volt, mint ahogy minden társadalomban az, de nagyon meredeken emelkedett a felső decilis és centilis környékén. Azt mondhatjuk tehát, hogy a legszegényebb 90% után, amelynek mai pénzben számolva néhány tízezer eurós vagyona volt, jóformán átmenet nélkül szembetalálhatjuk magunkat a leggazdagabb 10%-kal, amelynek tagjai mai pénzben több milliós vagy akár tízmilliós vagyonokkal is rendelkeztek.<sup>19</sup>

Az örökölt vagyona épülő vagy tulajdonosi középosztály megjelenése fontos, igaz törékeny történelmi innováció, ezért komoly hibát követnénk el, ha a jelentőségét alábecsülnénk. Persze nagyon csábító lenne azzal érvelni, hogy a vagyoni koncentráció mind a mai napig rendkívül erős: a felső decilisre a 21. század elejének Európájában az összvagyon 60%-a jut, az Egyesült Államokban pedig a 70%-nál is több.<sup>20</sup> A lakosság szegényebb fele épp oly szegény, mint annak idején volt: 2010-ben éppen úgy az összvagyon alig 5%-a esik rá, mint 1910-ben. Valójában a középosztály csupán annyit ért el, hogy sikerült néhány morzsát megszereznie: Európában az összvagyon kicsivel több mint egyharmadát, az Egyesült Államokban pedig alig több mint egynegyedét. Ennek a csoportnak négyszer annyi tagja van, mint a felső decilisnek, de a vagyona csupán a fele-harmada. Hajlik rá az ember, hogy arra a következtetésre jusson: valójában semmi sem változott, a vagyoni egyenlőtlenségek továbbra is szélsőségesen nagyok (lásd 7.2. táblázat).

Van ebben igazság, és fontos is, hogy tisztában legyünk azzal, hogy a történelem során a vagyoni egyenlőtlenségek sokkal kevésbé csökkentek, mint ahogy azt sokan gondolják. Ráadásul semmi sem garantálja, hogy a vagyoni egyenlőtlenségeknek ez a kismértékű mérséklődése ne lenne visszafordítható. Persze azért nem szabad alábecsülnünk a bekövetkezett változások jelentőségét; a középosztály által megszerzett morzsák, ha morzsák is, mégsem jelentéktelenek, ezért hibát követnénk el, ha alábecsülnénk e változás történelmi jelentőségét. Ha valakinek 200 000–300 000 eurónak megfelelő vagyona van, gazdagnak ugyan nem nevezhető, de nagyon messze van attól, hogy nincstelen legyen – márpedig a legtöbben nem szeretik, ha szegény emberként bánnak velük. Több tíz millió ember, a lakosság 40%-a, tehát jelentős társadalmi csoport, amely a gazdagok és a szegények között helyezkedik el, néhány százezer eurónyi vagyon tulajdonosa, a csoportra pedig összességében a nemzeti vagyon egynegyede-egyharmada jut – nos, ezt a változást azért nem szabad lebecsülni. Történelmi léptékkal mérve jelentős átalakulásról van szó, amely alapvetően megváltoztatta a társadalom arculatát, politikai szerkezetét, és így hozzájárult ahhoz, hogy újraértelmezhesük az elosztási konfliktus

kereteit. Ezért nagyon fontos, hogy megértsük a jelenség háttérében álló okokat.

A tulajdonosi középosztály felemelkedése magával hozta a felső 1% vagyoni súlyának jelentős csökkenését, amely a 20. század elejére jellemző akár az 50%-os arányt is meghaladó szintről a 20. század végére és a 21. század elejére nagyjából 20–25%-ra esett vissza. Látni fogjuk, hogy ez a változás jelentős mértékben érvénytelenítette Vautrin szavait abban az értelemben, hogy drámai mértékben csökkent azoknak a vagyonoknak a száma, amelyek elég nagyok ahhoz, hogy valaki kényelmesen élhessen a belőlük húzott járadékokból; csökkent tehát azoknak az eseteknek a száma, amikor a Rastignachoz hasonló ifjak magasabb életszínvonalra számíthatnak a Victorine kisasszonyhoz hasonló hölgyek kezének elnyerésével, mint ha jogi tanulmányokat folytatnak. Ez a változás történelmi jelentőségű volt, annál is inkább, mert a szélsőséges vagyoni koncentráció az 1900–10-es évek Európájában valójában az egész 19. századra is jellemző volt. A rendelkezésre álló valamennyi forrás azt mutatja, hogy ezek a nagyságrendek – vagyis hogy a felső decilisre jut a vagyon 90%-a, illetve a felső centilisre az 50%-a – ugyanennyire jellemzőek voltak a hagyományos mezőgazdasági társadalmakra is, mindegy, hogy a francia *ancien régime*-et, vagy a 18. századi Angliát vizsgáljuk. Látni fogjuk, hogy a tőke ilyen mértékű koncentrációja valójában elengedhetetlen feltétele volt annak, hogy ezek a teljes egészében a vagyon és az örökség által meghatározott társadalmak – amelyeket Balzac és Jane Austin leírt – létezhesse és fejlődhesse. Könyvünk egyik legfontosabb célkitűzése éppen az, hogy megértsük azokat a feltételeket, amelyek lehetővé tették az ilyen szélsőségesen koncentrált vagyonok létrejöttét, fennmaradását, eltűnését és talán újbóli megjelenését is.

### Az összjövedelmek egyenlőtlensége: a két világ

Vizsgáljuk meg végül a munka- és tőkejövedelmek összesítése után megkapott összjövedelmi egyenlőtlenségeket (lásd 7.3. táblázat). Nem meglepő, hogy az összesített jövedelmi egyenlőtlenségek szintje a munkajövedelmek és a tőketulajdon terén fennálló egyenlőtlenségek között helyezkedik el. Látható, hogy az összjövedelmi egyenlőtlenség egészében véve közelebb van a munkajövedelmi egyenlőtlenség szintjéhez, mint a vagyoni egyenlőtlenségekéhez. Ebben semmi furcsaság nincs, hiszen a munkajövedelmek adják általában a teljes nemzeti jövedelem kétharmadát-háromnegyedét. Pontosabban fogalmazva: a leginkább egalitáriusnak tekinthető

skandináv országokban az 1970–80-as években a jövedelmi létra felső decilisére jutott a nemzeti jövedelem kb. 25%-a (Franciaországban és Németországban ugyanebben az időszakban nagyjából 30%-a), míg ma ez az arány kb. 35%, miközben a leginkább egyenlőtlen társadalmakban (mint például az *ancien régime* vagy a *belle époque* Franciaországában vagy Nagy-Britanniában ugyanebben az időben, illetve napjainkban az Egyesült Államokban) ez az arány akár a nemzeti jövedelem 50%-áig is emelkedhet (ebből a legfelső centilisre nagyjából 20% esik).

Elképzelhető-e olyan társadalom, amelyben a jövedelmek koncentrációja még ezt a szintet is jóval meghaladja? Valószínűleg nem. Ha a felső decilis például az éves kibocsátás 90%-át elsajátítja (a felső centilis pedig egymagában az 50%-ot, ahogy a vagyonok esetében), alighanem forradalom törne ki, és megsemmisítené ezt a szélsőséges egyenlőtlenséget, hacsak egy kivételesen jól működő elnyomó rendszer féken nem tartaná az indulatokat. A tőketulajdon ilyen szintű koncentrációja már önmagában is erős politikai feszültségeket gerjeszt, amit általában nem könnyű összeegyeztetni az általános választójoggal. Mégis az ilyen tőkekoncentrációval együtt lehet élni, ha a tőkejövedelem csak kis része a nemzeti jövedelemnek: talán az egynegyede-egyharmada, esetleg egy kicsivel több, mint az *ancien régime* idején (bár akkortájt ez a vagyoni koncentráció különösen nyomasztóan hatott). Ám ha az ilyen szintű egyenlőtlenség a nemzeti jövedelem egészét érinti, nehezen képzelhető el, hogy a lent lévők tartósan elfogadják ezeket az állapotokat.

Ezt előrebecsátva sem lehet azt állítani, hogy a felső decilis semmilyen körülmények között ne szerezhethné meg a nemzeti jövedelem több mint 50%-át, vagy hogy az illető ország gazdasága összeomlana, ha átlépi ezt a jelképes küszöböt. Mivel a rendelkezésre álló historikus adatok korántsem tökéletesek, valójában azt sem zárhatjuk ki, hogy ezt a küszöbértéket valahol már át is lépték. Lehetséges, hogy a felső decilisre jutó rész az *ancien régime* idején, a francia forradalom kitörésének előestéjén, vagy általánosabban véve a hagyományos mezőgazdasági társadalmakban már járt 50% fölött és megközelítette a nemzeti jövedelem 60%-át – vagy ennél talán még egy kicsit többet is. Valójában ugyanis az ilyen szélsőséges egyenlőtlenségek fenntarthatósága nem csupán az elnyomó szervezetek hatékonyságától, hanem sokkal inkább az egyenlőtlenségeket igazoló mechanizmusok meggyőző erejétől függ. Amennyiben az egyenlőtlenségeket általában indokoltnak tekintik, mert például sokan azt gondolhatják, hogy a gazdagok azért gazdagok, mert többet vagy hatékonyabban dolgoznak, mint a szegények, netán ha a társadalom gátat szabna annak, hogy a gazdagok többet keressenek, annak elkerülhetetlenül a szegények látnák kárát – az ilyen

esetekben teljes mértékben elképzelhető, hogy a jövedelmek koncentrációja új történelmi rekordot ér el. Éppen ezért a 7.3. táblázatban egy olyan lehetséges forgatókönyvet tüntettünk fel, amely szerint a munkajövedelmek – és csekélyebb mértékben a tőkejövedelmek – egyenlőtlensége terén az elmúlt évtizedekben megfigyelt növekedés folytatásaként az Egyesült Államok 2030 felé új rekordot állít be. Ekkor a felső decilisre a nemzeti jövedelem kb. 60%-a jutna, miközben a lakosság szegényebb fele mindössze ennek 15%-án osztozna.

Hangsúlyozni szeretném, hogy az egyenlőtlenségek nagyságánál jóval fontosabb az egyenlőtlenségek indoklása. Éppen ezért fontos, hogy elemezzük az egyenlőtlenség szerkezetét. Ebből a szempontból a 7.1.–7.3. táblázat legfontosabb tanulsága kétségtől az, hogy egy társadalom két módon kerülhet olyan helyzetbe, hogy az összesített jövedelmekben nagyon erős egyenlőtlenség alakul ki (vagyis nagyjából 50% körüli rész jut a felső decilisre, ebből 20% a felső centilisé).

E szélsőséges egyenlőtlenséghez vezető két út közül az első, amit a „hiperörökösök társadalmának” nevezek (vagy másképpen a járadékosok társadalmának). Egy ilyen társadalomban nagy szerep jut az örökölt vagyonnak, illetve az összes vagyon terén szélsőségesen magas koncentráció figyelhető meg (jellemzően a felső decilisre jut a vagyon 90%-a, ebből 50% a felső centilisé). Az összjövedelmi létrát így tehát végső soron a nagyon magas tőkejövedelmek határozzák meg, és ebben kiemelt szerep jut az örökölt vagyonból származó jövedelemnek. Ezt a mintát találhatjuk a közös vonásokhoz képest elhanyagolható eltérésekkel az *ancien régime* Franciaországában és a *belle époque* Európájában is. Arra kellene tehát választ találnunk, hogy milyen körülmények között jöhet létre és maradhat fenn ez a típusú tulajdon- és egyenlőtlenségszerkezet, illetve hogy milyen részben tekinthetjük ezt a múlt részének, vagy éppen hogy érvényesnek a jövőt illetően.

A klasszikus történelmi út mellett azonban létezik egy új, nagyrészt az Egyesült Államokban az elmúlt évtizedekben kialakult irány is, amely szerint az összjövedelem szélsőséges egyenlőtlensége a „hipermeritokratikus társadalom” terméke (vagy legalábbis egy olyan társadalmi berendezkedés, amelyet a hierarchia csúcsán lévők szeretnek ezzel a jelzővel illetni). Nevezhetnénk akár a „szupersztárok” társadalmának is (vagy a szupermenedzserek társadalmának, ami nem pont ugyanazt jelenti). Ebben a rendkívül egyenlőtlen társadalomban a jövedelmi létra csúcsát nem annyira az örökölt vagyonból származó jövedelmek, mint inkább a nagyon magas munkajövedelmek határozzák meg. Ebben a szakaszban még nem foglalkozom állást a tekintetben, hogy vajon az ilyen társadalom joggal nevezi-e magát

„hipermeritokratikusnak”. Az aligha meglepő, hogy a nyertesek szeretik így jellemezni az ilyen társadalmi hierarchiát, sőt néha a veszteseket is meggyőzik az álláspontjukról. Az én megközelítesemben azonban nem egy hipotézisről, csupán elemzésünk egyik lehetséges konklúziójáról van szó, így nem zárható ki az sem, hogy ennek az ellenkezője igazolódik be. A továbbiakban elemezni fogom, hogy az Egyesült Államokban a munkajövedelmek egyenlőtlenségének növekedése milyen mértékben követ egyfajta „meritokratikus” logikát (már ha egyáltalán lehetséges egy ilyen összetett normatív kérdés megválaszolása). Elemzésünk jelenlegi szakaszában azonban elégedjünk meg annyival, hogy az erős kontraszt, amivel a két szélsőségesen egyenlőtlen társadalmat – ti. a járadékosok társadalmát és a szupermenedzserek társadalmát – szembeállítottam, egyszerre naiv és eltúlzott. A kétféle egyenlőtlenség ugyanis megfér egymás mellett: miért ne lehetne valaki egyszerre szupermenedzser és járadékos? Az a tény, hogy az Egyesült Államokban a vagyon koncentrációja sokkal magasabb, mint Európában, azt jelzi, hogy talán éppen ez a helyzet arrafelé. És természetesen a szupermenedzserek gyermekeiből könnyűszerrel lehetnek járadékosok. Gyakorlatilag valamennyi társadalomban egyszerre működik a kétféle logika. Annyi azonban bizonyos, hogy többféle út vezet az egyenlőtlenségek szélsőségesen magas szintjéhez. Az Egyesült Államokat a 2010-es években egyfelől a munkajövedelmek példa nélkülű nagy egyenlőtlenségei jellemzik; a „példa nélküli” kifejezés alatt azt értem, hogy soha, sehol a történelem folyamán nem lehetett találkozni ilyen mértékű egyenlőtlenséggel, még azokban az országokban sem, amelyekben a képzettség terén óriási különbségek álltak fenn. Másfelől ugyancsak az Egyesült Államokban a vagyoni egyenlőtlenségek kevésbé szélsőségesek, mint amilyeneket a tradicionális társadalmakban vagy Európában 1900–10 között megfigyeltünk. Éppen ezért nagyon fontos megérteni e kétféle logika létrejöttének körülményeit, és persze szem előtt kell tartani azt is, hogy ezek a következő évszázadban kiegészíthetők, felerősíthetők egymást. Ha ez megtörténik, az egyenlőtlenségek korábban soha nem látott méreteket ölthetnek.<sup>21</sup>

### Mi a baj a szintetikus mutatókkal?

Mielőtt a fenti kérdések megválaszolása végett áttérnék az egyenlőtlenségek történeti fejlődésének országokénti elemzésére, még néhány módszertani kérdéssel szeretnék foglalkozni. A 7.1.–7.3. táblázatban feltüntetjük a különböző eloszlások Gini-indexét. Ez a mutató a 20. század elején és a két világháború között munkálkodó olasz statisztikus, Corrado Gini

(1884–1965) nevét viseli, és egyike az egyenlőtlenség mérésére használt, leginkább elterjedt szintetikus indexeknek. Gyakran találkozhatunk vele a hivatalos jelentésekben és a közpolitikai vitákban is. Értéke értelemszerűen mindig 0 és 1 között mozog; a teljes egyenlőség esetén az index értéke nulla, abszolút egyenlőtlenség esetén, vagyis ha egy végtelenül kis létszámú csoport birtokolja a rendelkezésre álló összes forrást, az index értéke egy.

A gyakorlatban azt tapasztaljuk, hogy a munkajövedelmi egyenlőtlenségek vonatkozásában a Gini-index 0,2–0,4 között mozog a megfigyelt országokban, míg a tőketulajdon-egyenlőtlenség esetében a Gini-index értéke 0,6 és 0,9 között van. Ami pedig az összjövedelmet illeti, a Gini-index értéke 0,3 és 0,5 között mozog. Az 1970–80-as években a skandináv országokban a munkajövedelmek Gini-indexe 0,19 volt, ami csaknem teljes egyenlőséget jelent. Ezzel szemben a *belle époque* Európájának vagyoneeloszlását jellemző 0,85 értékű Gini-index csaknem abszolút egyenlőtlenséget jelez.<sup>22</sup>

Ezeknek a jelzőszámoknak – több ilyen is létezik, említhettük volna akár a Theil-indexet is – megvan persze a maguk haszna, de tény, hogy vannak gyengéik is. Olyan benyomást keltenek, mintha lehetséges lenne egyetlen mutatóba sűríteni mindent, ami egy eloszlás egyenlőtlenségéről elmondható – adott az egyenlőtlenség a jövedelmi létra alsó és középső csoportja, vagy a középső és a felső csoportja, netán a felső és a legfelső csoport között. Ez első ránézésre csábítóan egyszerűnek tűnik, de óhatatlanul valamennyire mégis félrevezető. A sokdimenziós valóságot nyilvánvalóan lehetetlen egyetlen, egydimenziós mutatóval jellemezni, mert az eredmény szükségképpen elfogadhatatlan leegyszerűsítés, és az olyan dolgok összekeverése lesz, amelyeket nem szabadna együtt kezelni. A társadalmi valóság, valamint az egyenlőtlenségek gazdasági és politikai súlya az eloszlás más és más szintjén nagyon különböző, ezért nagyon fontos, hogy ezeket külön-külön vizsgáljuk. Arról nem is beszélve, hogy a Gini-index és a hozzá hasonló szintetikus mutatók és indexek általában összekeverik a munka- és a tőkeegyenlőtlenséget, jóllehet az ezek mögött meghúzódó gazdasági folyamatok és az egyenlőtlenségek létét igazoló normatív érvrendszerek egészen eltérők. Éppen ezért számomra sokkal helyénvalóbbnak tűnt, hogy az egyenlőtlenségeket – a Gini-indexhez hasonló szintetikus mutatók helyett – eloszlási táblák alapján vizsgáljam, amelyekben feltüntettem az egyes jövedelmi és vagyoni decilisek és centilisek részarányát.

Az eloszlási táblázatok nagy előnye, hogy ezek alapján sokkal könnyebb felismerni a hierarchiát alkotó társadalmi csoportok tényleges jövedelmi és vagyoni szintjét. Ezt a szintet készpénzben adjuk meg (vagy az átlagbérek



és átlagvagyonok százalékában), nem pedig valamilyen mesterséges mutató segítségével, amelynek az értelmezése mindenki számára gondot okoz. Az eloszlási táblázatok sokkal konkrétabb és kézzelfoghatóbb viszonyítási pontot jelentenek a társadalmi egyenlőtlenségek és az azok tanulmányozása érdekében felsorakoztatott adatok értelmezéséhez, de egyébként rámutatnak ezeknek az adatoknak a korlátaira is. A Gini-indexhez hasonló szintetikus statisztikai mérőszámok viszont csupán elvont és steril képet adnak az egyenlőtlenségekről, ami megnehezíti az emberek számára, hogy konkrétan elhelyezzék magukat az aktuálisan létező hierarchiában (ami egyébként mindig hasznos lehet, főképpen akkor, ha valaki a felső centilisek egyikébe tartozik, ami gyakran épp a közgazdászokkal fordul elő). Az indexek gyakran elrejtik előlünk az adatokban meglévő anomáliákat és következetlenségeket, vagy azt a tényt, hogy a különböző országokat és időszakokat jellemző adatok nem feltétlenül összehasonlíthatók (például azért, mert az eloszlás teteje csonkolt, vagy mert bizonyos országok esetében az adatok tartalmazzák a tőkejövedelmeket, más országokban viszont nem). Az eloszlási táblázatok használata arra kényszerít bennünket, hogy sokkal konzisztensebbek és transzparensbbek legyünk.

### A hivatalos statisztikák szemérmes fátyla

A fent említett okokból kifolyólag óvatosan kell kezelni az olyan mutatószámokat is, mint például az interdecilis terjedelem, amelyet az OECD és a különböző országok statisztikai hivatalai előszeretettel használnak az egyenlőtlenségekkel foglalkozó jelentéseikben. A leggyakrabban használt interdecilis terjedelem a P90/P10 arány, ami a jövedelmi eloszláson belül a 90. és a 10. percentilis hányadosát jelenti.<sup>23</sup> Ha például a havi 5000 eurós jövedelem jelenti azt a küszöböt, amelyet átlépve valaki már a jövedelmi eloszlás felső 10%-ához tartozik, 1000 eurós alatt pedig az illető a legalsó 10%-hoz, akkor a P90/P10 interdecilis terjedelem értéke 5.

Az efféle mutatók természetesen hasznosak lehetnek, hiszen minél több információnk van a kérdéses eloszlás teljes alakjáról, annál jobb. Ugyanakkor tisztában kell lennünk azzal, hogy ezek a mutatók felépítésük-nél fogva teljes mértékben figyelmen kívül hagyják az eloszlás alakulását a 90. percentilis fölött. Pontosabban fogalmazva: bármilyen P90/P10 arány mellett előfordulhat, hogy a felső decilisre jut az összjövedelem vagy az összvagyon 20%-a (mint például az 1970–80-as évek skandináv országai-ban), vagy esetleg az 50%-a (mint a 2010-es években az Egyesült Államok-ban), netán a 90%-a (mint ahogy a *belle époque* idején Európában a vagyon

eloszlása kapcsán megfigyelhettük). Ezekről semmit nem fogunk megtudni, ha a nemzetközi szervezetek és az állami statisztikai hivatalok hivatalos kiadványait böngésszük. Ezek ugyanis általában olyan mutatókkal operálnak, amelyek szándékosan figyelmen kívül hagyják az eloszlás tetejét, azaz semmilyen tájékoztatást nem adnak a jövedelmek vagy a vagyon alakulásáról a 90. percentilisen túl.

Ilyen esetekben az illetékesek többnyire arra hivatkoznak, hogy a rendelkezésre álló adatok nem teljes körűek. Tény, hogy léteznek ilyen nehézségek, de ezeket le lehetne küzdeni, ha valaki megfelelő forrásokat használ, ahogy azt a korlátozott erőforrásokkal dolgozó World Top Incomes Database (WTID) által összegyűjtött historikus adatok is mutatják. Ez a munka lassanként megváltoztatja azt, ahogy a dolgok ezen a téren zajlanak. Valójában az a módszertani döntés, hogy az eloszlás legfelső szintjét figyelmen kívül hagyják, aligha nevezhető semlegesnek: a nemzeti és nemzetközi ügynökségeknek az a feladatuk, hogy a közpolitikai vitákhoz információt szolgáltatssanak a jövedelmek és vagyonok eloszlásáról. Ehelyett ezek a szervezetek gyakran túlságosan rózsaszínű képet festenek az egyenlőtlenségek alakulásáról. Ez olyasmi, mintha 1789-ben Franciaországban egy, az egyenlőtlenségekkel foglalkozó hivatalos kiadvány egyáltalán nem részletezte volna, hogy mi történik a 90. percentilis küszöbét átlépve (holott ez a kor arisztokráciájánál ötször-tízszer népesebb csoportot jelentett), egyszerűen arra hivatkozva, hogy az ilyesmit túlságosan összetett feladat lenne elemezni. Ez annál is sajnálatosabb, mert az effajta szemérmes megközelítés szükségképpen tovább táplálja a legvadabb fantazmagóriákat, illetve diszkreditálja a hivatalos statisztikákat és statisztikusokat, ahelyett hogy enyhítené a társadalmi feszültségeket.

Az interdecilis terjedelem arányszámai ráadásul időnként nagyrészt mesterséges okokból kifolyólag nagyok. Például ha a tőketulajdon eloszlását vizsgáljuk, láthatjuk, hogy az alsó 50%-nak többnyire szinte semmije sincs. Attól függően, hogy milyen módszert választunk a kis vagyonok mérésére – például hogy számításba vesszük-e a tartós fogyasztási cikkeket és az adósságokat –, nagyon különböző eredményhez juthatunk a tekintetben, hogy a vagyoni létra 10. percentilise hol található. Más szavakkal ugyanannak a társadalmi valóságnak a leírására 100 eurós, 1000 eurós vagy éppen 10 000 eurós küszöbértéket is meg lehet állapítani, ami nem annyira nagy különbség, de nagyon különböző interdecilis terjedelmi arányhoz vezethet országtól és korszaktól függően, és eközben a vagyoni létra alsó felének változatlanul az összvagyon kevesebb, mint 5%-a jut. Kevésbé súlyos mértékben, de ugyanez vonatkozik a munkajövedelmek eloszlására is; annak függvényében, hogy milyen módon vesszük számításba a helyettesítő jövedelmeket és az időszakos munka miatti bért (például hogy heti, havi, éves

vagy évtizedes szinten átlagoljuk-e a munkajövedelmeket), a P10 küszöbértéke és ebből adódóan az interdecilis terjedelem is meglehetősen változatos képet mutat, jóllehet a munkajövedelmi létra alsó 50%-ának részaránya továbbra is viszonylag stabilnak mondható.<sup>24</sup>

Talán ez az egyik legfontosabb ok, amiért tanácsosabb a 7.1.–7.3. táblázatban bemutatott módon tanulmányozni a jövedelmek eloszlását (vagyis a percentilisek által meghatározott küszöbértékek helyett célszerű a különböző csoportokra – és kiemelten a társadalmi hierarchia alsó felére, illetve a felső decilisre – jutó jövedelem, illetve vagyon arányát az összjövedelemhez és az összvagyonhoz viszonyítva vizsgálni), mert ezek sokkal megbízhatóbb képet adnak a valóságról, mint az interdecilis terjedelem.

### **Visszatérés a „társadalmi táblázatokhoz” és a politikai aritmetikához**

Ezek tehát azok a megfontolások, amelyek miatt a fejezet elején bemutatott eloszlási táblázatokat tartom a legalkalmasabb eszköznek a vagyoni eloszlások tanulmányozására, legalábbis sokkal jobbnak, mint akár a szintetikus mutatókat, akár az interdecilis terjedelmi arányokat.

Ezen túlmenően azt gondolom, hogy ez a megközelítés sokkal inkább összhangban van az államháztartási számlák összeállításának módszertanával is. A legtöbb országban az államháztartási számlák révén éves gyakorisággal tájékoztatást kapunk a nemzeti jövedelem és a vagyon alakulásáról (és az átlagjövedelemről, illetve az átlagos vagyonról is, hiszen a demográfiai statisztikák alapján ezeket könnyűszerrel ki lehet számolni). A következő lépés természetesen az, hogy az összjövedelmet és az összvagyonot decilisekre és centilisekre bontsuk fel. Számos jelentés ajánlotta már, hogy az államháztartási számlák minőségét ilyen értelemben kell javítani és „humanizálni”, bár túl sok előrehaladás ez ideig nem történt ezen a téren.<sup>25</sup> Első lépésként hasznos lenne egy olyan felbontás, amely bemutatná a lakosság legszegényebb 50%-át, a középső 40%-át és a leggazdagabb 10%-át. Így mindenki számára világossá válna, hogy a hazai kibocsátás, illetve a nemzeti jövedelem növekedése hogyan tükröződik vissza – ha visszatükröződik – a különböző társadalmi csoportok által valóban megkeresett jövedelemben. Például, ha tudnánk a felső decilis által megszerzett jövedelem részarányát, állást tudnánk foglalni a tekintetben, hogy vajon aránytalanul részesedik-e az eloszlásnak ez a legfelső része a növekedésből. A Gini-index vagy az interdecilis terjedelem mutatói nem képesek arra, hogy világos és pontos választ adjanak erre a kérdésre.

Végül meg kell még jegyeznem azt is, hogy az általam ehelyütt ajánlott eloszlási táblázatok bizonyos tekintetben meglehetősen hasonlóak a 18. században és a 19. század elején nagyon divatos „társadalmi táblázatokhoz” (*social tables*). A felvilágosodás idején Nagy-Britanniában és Franciaországban születtek meg ezek a nagyon gyakran használt, magas szintre fejlesztett és bőségesen elemzett táblázatok: találhatunk belőlük Diderot *Enciklopédiájának* híres, a „politikai aritmetikáról” szóló cikkében is. Az első változatokat Gregory King készítette 1688-ban, majd kidolgozottabb formában találkozhatunk velük Expilly és Isnard munkáiban a francia forradalom előestéjén. A napóleoni időszakban Peuchet, Colquhoun vagy Blodget nevéhez fűződnek hasonló, a teljes társadalmi struktúra ábrázolását célzó táblázatok: feltüntetik benne például a nemesek, a polgárok, az urak, a kézművesek, a gazdák számát, illetve becsült jövedelmüket (néha a vagyonukat is), mindezt párhuzamba állítva a nemzeti jövedelemre és a nemzeti vagyonra vonatkozó korai becslésekkel, amelyeket szintén ezek a szerzők dolgoztak ki. Az alapvető különbség azonban az, hogy az én táblázataimtól eltérően ezek a táblázatok az adott kor társadalmi kategóriáival dolgoztak, és nem törekedtek arra, hogy a vagyoni vagy jövedelmi eloszlásokat decilisekre vagy centilisekre bontsák fel.<sup>26</sup>

Mindazonáltal ezeknek a társadalmi táblázatoknak a készítői arra törekedtek, hogy a különböző társadalmi csoportok által birtokolt vagyon arányának kiszámítása révén a maguk kézzelfogható valóságában mutassák be az egyenlőtlenségeket. Ebben az értelemben teljesen nyilvánvaló a hasonlóság az általam választott megközelítéssel. Táblázataik távol állnak attól a steril és időtlen statisztikai eljárástól, amellyel Gini vagy Pareto mérte az egyenlőtlenségeket, és amely nagy népszerűségnek örvendett a 20. század folyamán. Ez a módszer mintegy természetes jelenséggént tüntette fel az egyenlőtlenséget. Ám a módszer, amit az egyenlőtlenségek mérésére választunk, soha nem lehet semleges.

## 8. A két világ

Miután pontosan meghatároztam a továbbiakhoz szükséges fogalmakat és bemutattam, ténylegesen milyen nagyságrendeket értek el a munka és a tőke terén fennálló egyenlőtlenségek a különböző társadalmakban, eljött az idő, hogy megvizsgáljam az egyenlőtlenségek historikus alakulását a világban. Miért és hogyan változott meg az egyenlőtlenség szerkezete a 19. század óta? Az 1914 és 1945 között elszenvedett sokkok fontos szerepet játszottak abban, hogy az egyenlőtlenségek a 20. század során csökkentek, tehát ez a csökkenés távolról sem valamilyen harmonikus és spontán folyamat eredményeként következett be. Az egyenlőtlenségek növekedése az 1970-es évek óta nagyon különböző képet mutat az egyes országokban, ami újra csak az intézményi és politikai tényezők központi szerepére hívja fel a figyelmet.

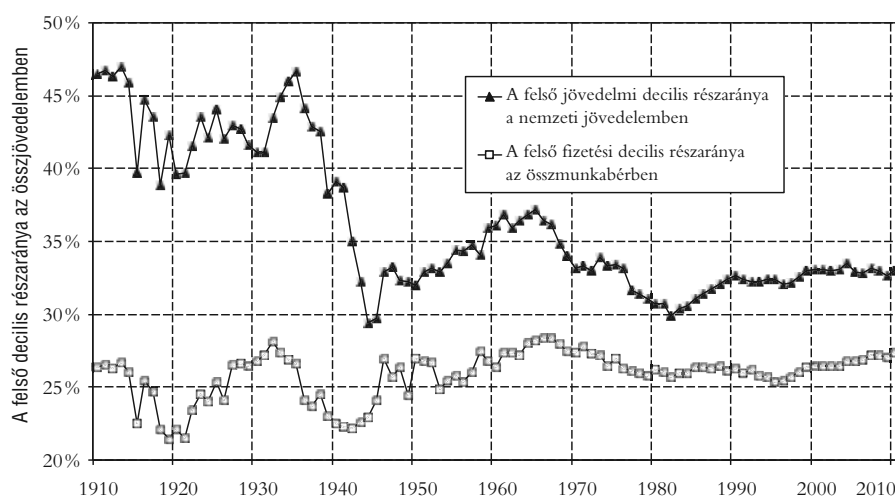
### **Az egyenlőtlenségek csökkenése a 20. század Franciaországában: egy viszonylag egyszerű eset**

Elsőként részletesen tárgyalom Franciaország esetét, amely különösen jól dokumentált a rendelkezésre álló historikus források gazdagságának köszönhetően. Ez az eset amúgy is viszonylag egyszerű – már amennyire az egyenlőtlenségek története egyszerű lehet –, és ami a legfontosabb, nagy vonalakban reprezentatívnak tekinthető számos európai országra nézve. „Európai” alatt a kontinentális Európát értem, bizonyos értelemben ugyanis Nagy-Britannia átmenetet jelent Európa és Amerika között. Érdekes egyébként, hogy az európai minta sok tekintetben megegyezik a Japán által bejárt úttal. Ezután áttérek az Egyesült Államok történetének vizsgálatára, végül az elemzést kiterjesztem a fejlett és feltörekvő országok egészére, már ahol a megfelelő történeti adatok rendelkezésre állnak.

A 8.1. ábrán két folyamatot ábrázoltunk, egyrészt a jövedelmi létra felső decilise részarányának alakulását a nemzeti jövedelemben, illetve a munkabérekben. Három tény azonnal szembetűnik.

Az első, hogy a jövedelmi egyenlőtlenségek Franciaországban a *belle époque* óta jelentősen csökkentek: a felső decilis részaránya a nemzeti jövedelemben az első világháború előestéjén még 45–50% volt, ma azonban csupán 30–35%-ot ér el.

15 százalékpontos csökkenésről van tehát szó a nemzeti jövedelemben, ami jelentősnek mondható; azt jelenti, hogy az éves kibocsátásból a lakosság leggazdagabb 10%-ára jutó rész egyharmadával csökkent, és ugyanennyivel növekedett a maradék 90%-ra eső hányad. Azt is hozzá kell tennünk, hogy a különbség, amelyről beszélünk, nagyjából megegyezik a lakosság alsó fele által a *belle époque* idején kapott jövedelem három-negyedével és mai jövedelmének több mint a felével.<sup>27</sup> Fontos emlékeztetni arra is, hogy ebben a részben az elsődleges (vagyis az adózás és a transzferek előtti) jövedelmi egyenlőtlenségek alakulását tanulmányozom. A következő részben látni fogjuk, hogy az adózás és a transzferek milyen mértékben csökkentették még tovább az egyenlőtlenségeket. Ez a csökkenés azonban korántsem jelenti azt, hogy ma egalitárius társadalomban élünk: sokkal inkább arról van szó, hogy a *belle époque* társadalma szélsőségesen egyenlőtlen volt; a történelem során tapasztaltak közül az egyik legegyen-



**8.1. ábra.** Jövedelmi egyenlőtlenségek Franciaországban, 1910–2010

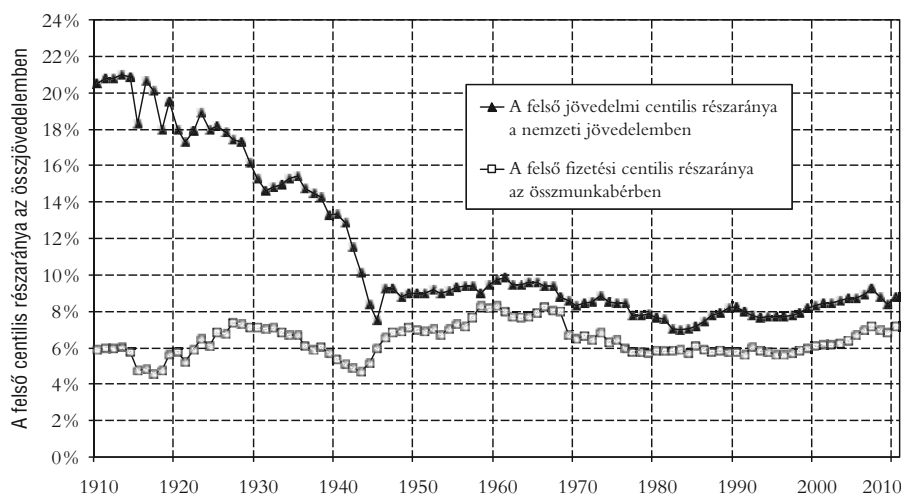
**Magyarázat:** a 20. században Franciaországban csökkent az összjövedelmi (tőke- és munkajövedelmek együttesen) egyenlőtlenség, miközben a béregyenlőtlenség változatlan maradt.

lőtlenebb. Az a forma, amelyet az egyenlőtlenségek akkortájt öltöttek, és az a mód, ahogy megjelentek, szerintem ma már nehezen lenne elfogadható.

Másodszor a jövedelmi egyenlőtlenségek zsugorodása a 20. század folyamán teljes egészében a legmagasabb tőkejövedelmek csökkenésével magyarázható. Ha figyelmen kívül hagyjuk a tőkejövedelmeket és csupán a munkabér-egyenlőtlenségeket vizsgáljuk, megállapítható, hogy ezek mértéke hosszú távon meglehetősen állandó. Az 1900–10-es évekhez hasonlóan a 2010-es években is a munkabérlétra felső decilisére jut az összmunkabér nagyjából 25%-a. A rendelkezésre álló adatok azt mutatják, hogy a bér-egyenlőtlenségek hosszú távon a létra alján is stabilak. A legrosszabbul fizetett 50% mindig is az összbérek kb. 25–30%-át kapta (e csoportban tehát az átlagos munkabér a teljes sokaság átlagbérének 50–60%-át tette ki), bár egyértelmű hosszú távú tendenciát nem állapíthatunk meg.<sup>28</sup> A bérszínvonal persze jelentős változásokon ment át egy évszázad alatt, mint ahogy a munkaerő összetétele és képzettsége is alapvetően átalakult, ám a munkabérlétra nagyjából változatlan maradt. Ha nem történik meg a legmagasabb tőkejövedelmek zuhanása, a jövedelmi egyenlőtlenség nem csökkent volna a 20. században.

Ez a tény még inkább szembeötlő, ahogy a társadalmi hierarchia lépcsőin felfelé araszolunk. Vizsgáljuk meg a felső centilisben bekövetkezett változást (lásd 8.2. ábra<sup>29</sup>). Az egyenlőtlenség a *belle époque* idején érte el a csúcspontját, majd a legfelső centilis részaránya Franciaországban a 20. század folyamán a szó szoros értelmében összeomlott: 1900–10-ben még a nemzeti jövedelem 20%-át tette ki, a 2000–10-es évekre viszont 8–9%-os szintre zuhant, vagyis egy évszázad alatt több mint felére csökkent. Vagy egyharmadára – ha az 1980-as évek elején mért legalacsonyabb szintet vesszük figyelembe, amikor ennek a csoportnak a részaránya a nemzeti jövedelemben mindössze 7%-ot tett ki.

Ez az összeomlás tehát kizárólag a legmagasabb tőkejövedelmek csökkenése miatt következett be (durván fogalmazva a járadékosok bukása miatt). Ha csak a munkabéreket vesszük, látható, hogy a felső centilis részaránya hosszú távon szinte teljes egészében változatlan maradt, azaz végig az összes munkabér 6–7%-át tette ki. Az első világháború előestéjén a jövedelmi egyenlőtlenségek (amit a felső centilis részarányával mérünk) csaknem háromszor nagyobbak voltak, mint a munkabér-egyenlőtlenségek. Ma csupán egyharmaddal nagyobbak, és jóformán megegyeznek a munkabér-egyenlőtlenséggel. Ez olyannyira így van, hogy – helytelenül – azt gondolhatnánk, hogy a legmagasabb tőkejövedelmek lényegében eltűntek (lásd 8.2. ábra).



**8.2. ábra. A járadékosok alkonya Franciaországban, 1910–2010**

**Magyarázat:** a felső centilis (a jövedelmi hierarchia felső 1%-a) részarányának 1914 és 1945 között megfigyelt csökkenése a legmagasabb tőkejövedelmek zuhanásának következménye.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

Foglaljuk össze az eddigieket! Az egyenlőtlenségek csökkenése a 20. század folyamán Franciaországban nagymértékben a járadékosok bukásával és a nagyon magas tőkejövedelmek összeomlásával magyarázható. A Kuznets-féle elmélet optimista előrejelzésével szemben nem fedezhető fel semmilyen általánosítható törvényszerűség, ami hosszú távon a jövedelmi egyenlőtlenség (különösen a munkabér-egyenlőtlenség) zsugorodására utalna. Ez tehát a vagyoneeloszlás történeti dinamikájával kapcsolatos alapvető tanulság; kétségtől a legfontosabb, amire a 20. század tanít bennünket. Ez annál is inkább így van, mert kis eltérésekkel ugyanezt a jelenséget figyelhetjük meg valamennyi fejlett országban.

### Az egyenlőtlenségek politikával átítatott kaotikus története

A 8.1.–8.2. ábrából levonható harmadik következtetés, hogy az egyenlőtlenségek hosszú története távolról sem mindig békés mederben folydogál. Telis-tele van kanyarokkal és váratlan eseményekkel, hiába is igyekeznénk valamiféle elnyomhatatlanul szabályos tendenciát felfedezni, ami az egész folyamatot a „természetes” egyensúly felé tereli. Franciaországban és má-



sutt az egyenlőtlenségek története mindig is kaotikus és politikával átítatott volt. A folyamatra nem csupán a társadalmi megrázkódtatások és a gazdasági tényezők voltak hatással, de számtalan társadalmi, politikai, katonai és kulturális jelenség is. A szocioökonómiai egyenlőtlenségek – azaz a különböző társadalmi csoportok között fennálló jövedelmi és vagyoni különbségek – egyszerre okai és következményei a más területeken végbemenő változásoknak. Az elemzés mindezen dimenziói is kibogozhatatlanul összefonódnak. Így hát a vagyon eloszlásának története egy a lehetőségek közül, amelyekkel az illető ország széles értelemben vett történelmét magyarázhatjuk.

Franciaország esetében szembeötlő az a tény, hogy a jövedelmi egyenlőtlenségek zsugorodása egyetlen kivételes időszakra koncentrálódik, nevezetesen az 1914 és 1945 közötti évekre. A felső decilis és a felső centilis részaránya az összjövedelemen belül a második világháború után érte el a mélypontot, és úgy tűnik, azóta sem sikerült kihevernie a háborús évek rendkívül erőteljes sokkhatását (lásd 8.1.–8.2. ábra). Az egyenlőtlenségeknek az elmúlt évszázadban bekövetkezett csökkenése nagymértékben a háború okozta káosz, illetve az ebből adódó gazdasági és politikai sokkhatások következménye. Szó sem volt fokozatos, konszenzuson alapuló, konfliktusoktól mentes fejlődésről a nagyobb egyenlőség irányába. A 20. században a háborúk törölték el a múltat és nyitottak tiszta lapot, nem pedig a konfliktusoktól mentes demokratikus vagy gazdasági racionalitás.

Melyek voltak ezek a sokkok? A második részben már tárgyaltam ezeket: a két világháború okozta pusztításokról, az 1930-as évek nagy gazdasági válsága által okozott csődökről, és főképpen az ebben az időszakban bevezetett különböző új közpolitikáknak (a lakbérek maximalizálásától kezdve az államosításig és a járadékosoknak az infláció által előidézett eutanáziájáig) a következményeiről van szó. 1914 és 1945 között ezek idézték elő a tőke/jövedelem arány zuhanását és a tőkejövedelmek által a nemzeti jövedelemben elfoglalt részarány komoly csökkenését. Márpedig a tőke jóval koncentráltabb, mint a munka, így aztán a tőkejövedelmek nagymértékben túlreprezentáltak a jövedelmi hierarchia felső decilisében (és főképpen a felső centilisben). Ezért semmi meglepő nincs abban, hogy a tőkét, ezen belül is elsősorban a magántőkét 1914 és 1945 között ért csapások a felső decilis, és még inkább a felső centilis részarányának zuhanásához vezettek az összjövedelemben, ami összességében a jövedelmi egyenlőtlenségek lényeges összezsugorodását okozta.

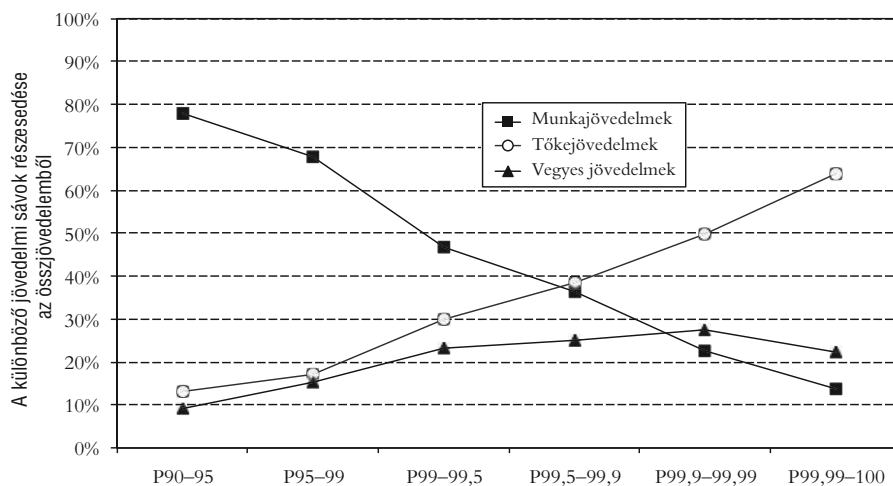
Franciaország elsőként vezette be a jövedelemadót 1914-ben (a Szenátus 1890-től kezdődően folyamatosan megtorpedózta ezt a reformot, és így a törvényt végül csak néhány héttel a háború kirobbanása előtt, pattanásig

feszült hangulatban 1914. július 15-én fogadták el). Így sajnos nem rendelkezünk éves adatokkal a jövedelem struktúráját illetően az azt megelőző időszakból. A 20. század első évtizedében az általános jövedelemadó bevezetése előtt számos becslés készült a jövedelmek eloszlásáról, amelyeket arra használtak, hogy felmérjék az adóból várható bevételeket. Így van valamilyen hozzávetőleges elképzelésünk arról, hogy milyen nagymértékben koncentráltak voltak a jövedelmek a *belle époque* idején, ám ezek a becslések nem elégségesek ahhoz, hogy az első világháború által okozott megváltoztatásokat megfelelő történelmi összefüggésekbe tudjuk helyezni (ehhez a jövedelemadót néhány évtizeddel korábban kellett volna elfogadni<sup>30</sup>). Szerencsére az 1791 óta érvényben lévő örökösödési adóra vonatkozó adatok lehetővé teszik, hogy megvizsgáljuk a vagyonok eloszlásának változásait a 19. és 20. század során. Ennek alapján igazolható, hogy az 1914 és 1945 közötti évek sokkjai valóban meghatározó szerepet játszottak. Ezek az adatok ugyanis azt igazolják, hogy az első világháború előestéjén még semmi sem utalt a tőketulajdon koncentrációjának spontán csökkenésére – éppen ellenkezőleg. Ugyanezek a források azt is mutatják, hogy az 1900–10-es években a tőkejövedelmek adták a felső centilis jövedelmének nagy részét.

### A „járadékosok társadalmából” a „menedzserek társadalmába”

A gazdasági válság ellenére 1932-ben a tőkejövedelmek a jövedelmi hierarchia legfelső 0,5%-a számára még mindig a legfontosabb jövedelmi forrást jelentették (lásd 8.3. ábra<sup>31</sup>). Ám azóta a legmagasabb jövedelmek összetétele alapvetően megváltozott. Abban persze nem történt változás, hogy a munkajövedelmek a hierarchiában felfelé haladva fokozatosan eltűnnek, és a tőkejövedelmek az eloszlási hierarchia legfelső centiliseiben és ezrelékeiben egyre dominánsabbá válnak: ez a trendszerű jellegzetesség változatlan maradt. Van azonban egy meghatározó különbség: ma jóval feljebb kell lépkednünk a társadalmi hierarchiában ahhoz, hogy a tőkejövedelmek a munkajövedelmek fölé kerekedjenek. Jelenleg a tőkejövedelmek csak egy viszonylag szűk réteg, a jövedelmi eloszlás legfelső 0,1% esetében előzik meg a munkajövedelmeket. 1932-ben ez a társadalmi csoport ötször, a *belle époque*-ban pedig tízszer népesebb volt.

Tévedés ne essék: jelentős változásról van szó. A felső centilis meghatározó helyet foglal el bármely társadalomban (mind gazdasági, mind politikai értelemben), míg a felső ezrelékről ez sokkal kevésbé mondható el.<sup>32</sup> Bár ez csak mennyiségi kérdés, mégis fontos: vannak pillanatok, amikor



**8.3. ábra.** A legmagasabb jövedelmek összetétele Franciaországban, 1932

**Magyarázat:** a jövedelmi hierarchia felső decilisében egyre feljebb haladva a munkajövedelmek aránya egyre kevésbé jelentős.

**Forrás:** lásd 8.1. ábra. Jegyzetek: (1) a „P90-95”-ben a 90. és 95. centilis közötti egyének száma található, a „P95-99”-ben a következő 4%, a „P99-99,5”-ben a következő 0,5% stb. (2) Munkajövedelmek: fizetés, bónusz, jutalom, nyugdíj. Tőkejövedelmek: osztalék, kamat, bérleti díj. Vegyes jövedelmek: nem munkaviszonyban és egyéni vállalkozóként foglalkoztatottak jövedelme.

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

a mennyiségi kérdések minőségivé válnak. Ez a változás megmagyarázza azt is, hogy a jövedelmi hierarchia felső centilisének részaránya a nemzeti jövedelemből ma miért alig nagyobb, mint a részaránya az összes munkabérből: a tőkejövedelmek csak a felső ezrelék, illetve a felső tíz ezrelék esetében képviselnek jelentős súlyt, így aztán a felső centilis egészében viszonylag jelentéktelennek mondható.

A járadékosok társadalmát tehát jelentős mértékben a menedzserek társadalma váltotta fel. Az előző olyan társadalom volt, amelyben a felső centilisben túlsúlyban voltak a járadékból élők (azok, akiknek elegendően nagy vagyonuk volt ahhoz, hogy a tőke éves hozamából éljenek). Az utóbbi viszont olyan, ahol a jövedelmi hierarchia csúcsát – beleértve a felső centilist – nagyrészt a magas keresetű munkavállalók teszik ki (azaz olyan személyek, akik a munkájukból származó jövedelemből élnek). Azt is mondhatnánk – talán pontosabban, de kisebb lelkesedéssel –, hogy a szuperjáradékosok társadalmát egy olyan társadalom váltotta fel, amelyben valamivel jobb egyensúly jött létre a munka és a tőke által biztosított siker

között. Hangsúlyoznunk kell azonban, hogy ez a nagy átalakulás, Franciaországban legalább is, egyáltalán nem járt együtt a munkabérlétra kiszélesedésével (ami összességében hosszú ideje stabil képet mutat: a munkavállalók sohasem alkottak olyan homogén tömböt, ahogy azt sokan időnként hajlamosak elképzelni). Ahogy már korábban említettem, ez az egész nagy átalakulás a legmagasabb tőkejövedelmek összeomlásával magyarázható.

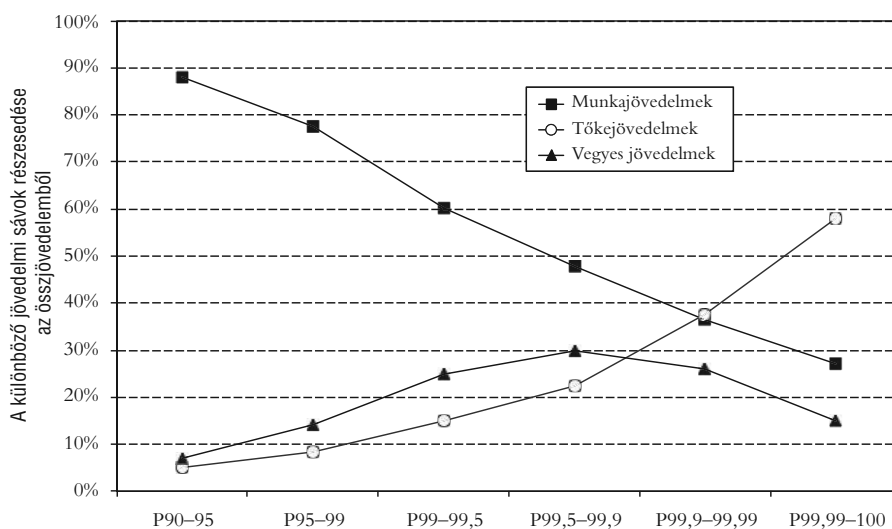
Foglaljuk össze az eddigieket. Franciaországban a járadékból élők vagy legalábbis ennek a rétegnek a kilenczede a hierarchiában a menedzserek mögé került, és nem a menedzserek előzték meg a járadékból élőket. Most már csak ennek a hosszú távú átalakulásnak az okait kellene megértenünk, amelyek korántsem annyira magától értetődők, mint amennyire első pillantásra gondolnánk. A 2. fejezetben láttuk, hogy a tőke/jövedelem arány szintje a 21. század elején visszatért a *belle époque* idején elért magasságokba. A járadékosok összeomlása 1914 és 1945 között e történet kézenfekvő része. Ám az, hogy a járadékosok reneszánsza miért maradt el, bonyolultabb, illetve bizonyos tekintetben fontosabb és érdekesebb része is ugyanennek a történetnek. Az erőteljesen progresszív jövedelem- és örökösödési adó (amely a dolog lényegét tekintve nem létezett 1920 előtt) lehetett az egyik olyan trendszerű tényező, amely korlátozta a vagyonok koncentrációját a második világháború után, és mind a mai napig meggátolja a járadékosok társadalmának újjászületését abban a szélsőséges formában, ahogy az első világháború előestéjén létezett. Látni fogjuk azonban, hogy egyéb tényezők is számottevő, sőt alkalmasint ugyanolyan fontos szerepet játszhattak ebben a folyamatban.

### A felső decilis különböző univerzumai

Először azonban foglalkozzunk egy kicsit a ténnyel, hogy milyen sokszínűek a jövedelmi hierarchia felső decilisét alkotó társadalmi csoportok. A különböző alcsoportok határvonalai az idő folyamán elmozdultak; a tőkejövedelmek korábban a teljes felső centilisben meghatározók voltak, ma azonban ez már csak a felső ezrelékről mondható el. Ezen túlmenően azonban a tény, hogy manapság a felső decilisben különböző univerzumok léteznek egymás mellett, talán segít abban, hogy megértsük azokat a gyakran kaotikus rövid és középtávú változásokat, amelyek az adatok alapján kirajzolódnak. Az új adótörvények által megkövetelt adóbevallások gazdag historikus adatforrást jelentettek minden tökéletlenségük dacára. Ezek segítségével pontosan leírható és elemezhető a jövedelmi eloszlás felső részének sokszínűsége és evolúciója. Különösen szembetűnő, hogy minden olyan

országban, amelyre nézve ilyen adatokkal rendelkezünk, a magas jövedelmű csoport összetételét ugyanazok az egymást keresztező görbék jellemzik, mint amelyeket a 8.3.–8.4. ábrán az 1932 és 2005 közötti Franciaországra vonatkozóan láthattunk: a munkajövedelmek részaránya minden esetben gyorsan csökken, ahogy a felső decilisben egyre feljebb haladunk, a tőkejövedelmek részaránya pedig erősen növekszik.

A felső decilis szegényebb felét egyértelműen a menedzserek népesítik be: az ő esetükben a munkajövedelmek általában az összjövedelem 80–90% közötti részét teszik ki.<sup>33</sup> A felső decilis következő 4%-ában a munkajövedelmek részaránya enyhén csökken, de még mindig meghatározó: az összes jövedelem 70–80% közötti részét jelenti a két világháború között éppen úgy, mint ma (lásd 8.3.–8.4. ábra). Ebben a nagy 9%-os csoportban tehát (a legfelső centilis kivételével a felső decilis egésze) alapvetően a munkajövedelmükből élő személyek vannak, akik lehetnek magánvállalatok vezetői vagy mérnökei, vagy magas rangú hivatalnokok, vagy oktatók. Általában a társadalmat jellemző átlagbér két-háromszorosát keresik, mondjuk, egy havi 2000 eurós átlagfizetés esetén 4000 vagy 6000 eurót.



**8.4. ábra.** A magas jövedelmek összetétele Franciaországban, 2005

**Magyarázat:** 2005-ben Franciaországban a tőkejövedelmek dominánsak a lakosság legmagasabb jövedelmű 0,1%-a esetében, nem pedig a legmagasabb jövedelmű 0,5% esetén, mint 1932-ben.

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

Persze a munkakörök fajtái és az ehhez a szinthez megkövetelt képzettség is sokat változott az idő folyamán: a két világháború között a gimnáziumi tanárok, sőt karrierjük vége felé a tanárok is a 9%-hoz tartoztak: ma ehhez legalább egyetemi oktatónak vagy kutatónak kell lenni, de még jobb, ha valaki magas beosztású köztisztviselő.<sup>34</sup> Régen egy művezető vagy egy jól képzett technikus nem járt messze attól, hogy belépessen ebbe a rétegbe: ma legalábbis középvezetőnek, de egyre inkább valamilyen nagy hírű műszaki egyetemen vagy üzleti iskolában képesítést szerzett felsővezetőnek van erre esélye. Ugyanez vonatkozik a fizetési létra alsóbb lépcsőfokaira is: régen a legkevésbé jól fizetett, jellemzően az átlagbér felét (tehát 2000 eurós átlagfizetés esetén havi 1000 eurót) kereső munkavállalók a mezőgazdasági munkások és a háztartási alkalmazottak voltak. Később ennek a csoportnak a helyét átvették a textil- vagy élelmiszeriparban dolgozó kevésbé képzett munkások, akik között sok volt a nő. Mára ez a csoport ugyan még nem tűnt el teljesen, de a legalacsonyabb fizetésű munkavállalók most már általában a szolgáltatóiparban vannak, például pincérek és a bolti eladók, akik között itt is sok a nő. Bár a munkaerőpiac egy évszázad alatt teljesen átalakult, de a béregyenlőtlenségek struktúrája e hosszú idő alatt alig változott; a „9%” továbbra is közvetlenül a csúcs alatt van, az alsó 50% részaránya az összmunkabérből pedig nagyon hosszú ideje változatlan.

A felső 9%-ban orvosokat, ügyvédeket, kereskedőket, étteremtulajdonosokat és más, nem alkalmazotti munkaviszonyban dolgozó vállalkozókat találunk, akiknek a száma a felső „1%” közelébe érve egyre jobban nő, ahogy ezt a 8.3.–8.4. ábra elkülönítve ábrázolt „vegyes jövedelmek” (a nem alkalmazotti státuszban lévő foglalkoztatottak jövedelme, amely munka- és tőkejövedelemből áll) görbéje is mutatja. A vegyes jövedelmek az összjövedelem 20–30%-át jelentik a felső centilis közelében, de a hierarchiában tovább haladva felfelé és a legfelső centilisbe érve, súlyuk csökkenni kezd, és a tiszta tőkejövedelmek (bérleti díj, kamatok és osztalékok) veszik át a vezető szerepet. Ahhoz, hogy valaki bejusson a felső 9%-ba vagy akár csak az „1%” alsó rétegeibe, tehát hogy az átlagjövedelem négy-ötszörösét kereshesse (mondjuk, egy 2000 eurós átlagjövedelem esetén 8000–10 000 eurót), orvosnak, ügyvédnek vagy sikeres étteremtulajdonosnak kell lenni. Ezek száma összemérhető (valójában a fele) a csoportban szereplő nagyvállalati csúcsvezetők számával.<sup>35</sup> Az 1% sztratoszférájának eléréséhez, tehát hogy az átlagnál több tucatszor magasabb jövedelmünk legyen (ami lehet évi több százezer, esetleg több millió euró is), mindez nem elég: ehhez már jelentős vagyoni tulajdonosának kell lenni.<sup>36</sup>

Érdeklődésre tarthat számot, hogy csak közvetlenül a világháborúk utáni első években fordult elő (Franciaországban 1919–20-ban, majd 1945–46-

ban, tehát mind a kétszer egy nagyon rövid időszakban), hogy ez a hierarchia megfordult, és a vegyes jövedelmek átmenetileg meghaladták a tiszta tőkejövedelmeket a felső centilis magasabb régióiban. Ez a jelenség valószínűleg összefügg azzal, hogy az újjáépítéshez kapcsolódóan nagyon gyorsan halmozódtak fel új vagyonok.<sup>37</sup>

Összefoglalva azt mondhatjuk, hogy a felső decilis mindig is két különböző univerzumra bomlik: egyrészt a munkajövedelmek által egyértelműen dominált 9%-ra, másrészt pedig arra az 1%-ra, ahol a tőkejövedelmek fokozatosan uralkodóvá válnak (az adott korszaktól függően különböző sebességgel és súllyal). Az átmenet e két csoport között mindig fokozatos, a határok pedig elmosódtak, a különbségek azonban ezzel együtt is egyértelműek és szisztematikusak.

Például a tőkejövedelmek nyilvánvalóan nem hiányoznak a 9% jövedelméből sem, ám ezek sokkal inkább kiegészítő jellegűek, azaz nem tekinthetők az érintett csoport alapvető jövedelemforrásának. Egy 4000 eurós fizetéssel rendelkező vezető például havi 1000 euróért kiadhatja a lakását (vagy ő maga lakhat benne, így nem kell havi 1000 eurós lakbért fizetnie: a két eset pénzügyi szempontból gyakorlatilag nem különbözik). Ebben az esetben az illető összjövedelme havi 5000 euró, aminek 80%-át munkajövedelem, 20%-át pedig tőkejövedelem alkotja. A 80%/20%-os munka/tőke arány viszonylag jellemzőnek tekinthető a „9%” jövedelemszerkezetében a két világháború között épp úgy, mint a 21. század elején. Ezeknek a tőkejövedelmeknek egy része takarékszám lákon elhelyezett összegekből, életbiztosításból vagy pénzügyi befektetésből is származhat, de a legtöbb esetben ingatlanhoz köthető.<sup>38</sup>

A legfelső 1% esetében éppen fordított tendenciát találunk: itt a munkajövedelmek szerepe válik fokozatosan kiegészítő jellegűvé, és ezzel párhuzamosan a tőkejövedelemből lesz egyre inkább a legfontosabb jövedelemforrás. Egy másik érdekes szabályszerűség: ha a tőkejövedelmeket tovább bontjuk ingatlanból (bérleti díj) és ingó vagyonból származó jövedelemre (osztalék és kamatok), azt látjuk, hogy a tőkejövedelem a felső decilisben alapvetően ez utóbbiból származik (ráadásul elsősorban osztalékokból). Például Franciaországban 1932-ben és 2005-ben is a tőkejövedelmek részaránya a 9% esetében 20%, de a jövedelmi hierarchia legmagasabb 0,01%-ának esetében már 60%. A jelentős növekedés mindkét esetben teljes egészében a pénzügyi aktívákból származó jövedelemmel magyarázható (szinte kizárólag az osztalékokhoz kötődik): az ingatlanból származó jövedelmek az összjövedelem 10%-a körül stagnálnak, sőt a felső centilisben súlyuk inkább csökken. Ez a szabályszerűség azzal magyarázható, hogy a legnagyobb vagyonok alapvetően pénzügyi aktívákból tevődnek össze (elsősorban részvényekből és üzletrészekből).

### A jövedelembevallásból származó adatok korlátai

Ezek az érdekes szabályszerűségeken túl azonban beszélni kell az itt felhasznált adózási adatok mint források korlátairól. Mindenekelőtt le kell szögeznünk, hogy a 8.3.–8.4. ábrán kizárólag a jövedelembevallásokban szereplő tőkejövedelmeket vettük számításba. Ezzel a tényleges nagyságot nyilvánvalóan alábecsüljük: egyrészt mert létezik adóelkerülés (könnyebb a tőkejövedelmet elrejtetni, mint a béreket, például úgy, hogy az érintettek olyan országban nyitnak bankszámlát, amelyik nem működik együtt a számla tulajdonosának országával). Egy másik ok az olyan adózási szabályokban keresendő, amelyek teljesen törvényes lehetőséget adnak arra, hogy a tőkejövedelmek egész kategóriái mentesüljenek a jövedelemadó megfizetése alól (márpedig a jövedelemadóztatás alapelve Franciaországban és mindenütt máshol éppen az, hogy minden jövedelemre vonatkozik). Mivel a tőkejövedelmek a felső decilisben felülreprezentáltak, az a tény, hogy a tőkejövedelmeket nem teljes körűen vallják be, azt eredményezi, hogy a felső decilis és centilis jövedelmi arányát, amely a 8.1.–8.2. ábrán látható, és amelyet kizárólag a jövedelembevallások alapján kalkuláltunk, alulbecsültnek tekinthetjük. Ez épp úgy igaz Franciaországra, mint az általunk vizsgált többi országra. Ezek a részarányok természetesen csak közelítőnek tekinthetők, és elsősorban a nagyságrendek tisztázása érdekében fontosak (ez egyébként valamennyi gazdasági és társadalmi statisztikára elmondható), ezért az a legjobb, ha úgy kezeljük őket, mint az egyenlőtlenségek tényleges nagyságára vonatkozó alsó becslést.

Franciaország esetében össze tudjuk hasonlítani a jövedelembevallások alapján kiszámolt jövedelmet más forrásokkal (például az államháztartási számlákkal és más olyan forrásokkal, amelyek közvetlenebbül mérik a vagyon eloszlását). Ezt elvégezve megállapíthatjuk, hogy mennyi korrekcióra van szükség a valóságosnál alacsonyabb értékben bevallott tőkejövedelmek esetében. Ennek alapján úgy látjuk, hogy a tőkejövedelmeknek a nemzeti jövedelmen belüli részarányát akár több százalékponttal (5%, ha magas adóelkerülést valószínűsítünk, de mindenestre nem kevesebb, mint 2–3%) is emelni kell, ami azért nem csekélység. Pontosabban fogalmazva: a jövedelmi hierarchia felső decilisének részaránya, ami a 8.1. ábra szerint az 1900–10-es években a nemzeti jövedelem 45–50%-a volt, a 2000–10-es években pedig nagyjából 30–35%-ra csökkent, a valóságban a *belle époque*-ban kétségkívül közelebb járt, vagy még kis mértékben meg is haladta az 50%-ot, ma pedig ugyancsak valamivel magasabb, mint 35%.<sup>39</sup> Úgy tűnik, ez nem befolyásolja jelentősen a jövedelmi egyenlőtlenségek általános evolúcióját, még akkor sem, ha a törvényes és törvénytelen adóelkerülés inkább növe-



kedett az elmúlt évtizedekben, mint csökkent. Az adóelkerülés legfőképpen az adóparadicsomok megjelenésével futott fel, erre a későbbiekben még visszatérek. Ettől függetlenül sem szabad elfelejtenünk, hogy a könnyen mobilizálható vagyonoknak a ténylegesnél alacsonyabb szinten történő bevallása a 20. század elején és a két világháború között épp annyira része volt a mindennapoknak, mint manapság. Minden jel arra mutat, hogy az akkori kormányok erőfeszítései, például hogy megkövetelték az osztalék és kamatszelvények másolatának bemutatását, semmivel sem voltak hatékonyabbak, mint a ma működő kétoldalú megállapodások.

Első ránézésre úgy tűnik tehát, hogy ha figyelembe vesszük a legális és nem legális adóelkerülést, akkor az egyenlőtlenség szintje azonos mértékben emelkedik meg a különböző időszakokban, és így elhanyagolható mértékben módosítja az általam beazonosított idősorokat és trendeket.

Azt azonban hangsúlyoznunk kell, hogy ez idáig nem tettünk kísérletet arra, hogy ezeket a korrekciókat módszeresen és konzisztensen érvényesítsük az összes ország esetében. Ez egy nagyon komoly korlátra hívja fel a figyelmet a World Top Incomes Database-t illetően, mivel így az általunk kidolgozott adatsorok kétségkívül alábecsülik – talán nem túlságosan nagy mértékben – az egyenlőtlenségek növekedését a legtöbb országban 1970 után, kiváltképpen ami a tőkejövedelmek szerepét illeti ebben a folyamatban. A jövedelembevallások valójában egyre kevésbé tekinthetők megbízható forrásnak a tőkejövedelmek vizsgálatakor. Éppen ezért kell más, kiegészítő forrásokat is felhasználnunk. Ilyenek lehetnek azok a makrogazdasági adatok (mint amilyeneket a második részben használtam a tőke/jövedelem arány változásának és a nemzeti jövedelem tőke- és munkajövedelem közötti felosztásának vizsgálatánál) vagy egyes mikroökonómiai források (amelyek alapján a következő fejezetekben a vagyoneeloszlásokat közvetlenül fogom vizsgálni).

A tőke adózására vonatkozó eltérő szabályok torzulást okozhatnak a nemzetközi összehasonlítások során is. Általánosságban a különböző országokban nagyon hasonló módon kezelik a bérleti díjakat, a kamatokat és az osztalékot.<sup>40</sup> Nem mondható el ugyanez viszont az árfolyamnyereség kezeléséről. Például a francia adózási adatok nem teljes körűen és nem konzisztensen veszik számba az árfolyamnyereséget (éppen ezért a saját számításaim során egyszerűen figyelmen kívül hagytam ezt a tételt), az amerikai adatok azonban viszonylag teljes képet adnak erről a tételről. Ez az eltérés végső soron jelentős különbségekhez vezethet, mivel éppen az árfolyamnyereség, főképpen az, amit a részvények eladása során realizálnak, a tőkejövedelmeknek az a formája, amely legmagasabb jövedelmeken belül koncentrálódik (néha még az osztalékoknál is jobban). Ha például a 8.3.–8.4.

ábrán feltüntettük volna az árfolyamnyereséget, a felső ezrelék legfelső tizedében a tőkejövedelem aránya az összjövedelemben nem 60%, hanem sokkal inkább 70–80% lenne (attól függően, hogy melyik évről beszélünk).<sup>41</sup> A torzítások elkerülése végett az Egyesült Államokra vonatkozó eredményeket az árfolyamnyereség figyelembevételével és anélkül is bemutatjuk.

A jövedelembevallásokat illetően a másik fontos korlátot az jelenti, hogy ez a forrás nem tartalmaz semmilyen információt a vagyonok eredetéről, amelyekből származó jövedelmek a bevallásban megjelennek. Képet kapunk arról a jövedelemről, amely az adófizető által az adott pillanatban tulajdonolt tőkéből származik, de semmit nem tudunk meg arról, hogy ez a tőke örökségből származik-e, vagy az illető a munkajövedelméből kurgatta össze az élete során, netán valamilyen más tőke van a háttérben. Másképpen fogalmazva: a tőkejövedelmek azonos képet mutató egyenlőtlensége teljesen eltérő valóságos helyzetekből adódhat, és mi soha semmit nem tudnánk meg ezekről, ha kizárólag az adóbevallásokra támaszkodnánk. A nagyon magas tőkejövedelmek esetében a vagyonok általában annyira nagyok, hogy elég nehéz elképzelni, hogy valaki ezeket csupán a munkajövedelméből gyűjtögette össze (még akkor is, ha egy igazán magas beosztású menedzserről vagy vezetőről lenne szó). Minden jel arra mutat tehát, hogy ezen a téren az örökség fontos szerepet játszik. A következő fejezetekből ki fog derülni, hogy az örökség és a megtakarítás fontossága egymáshoz viszonyítva nagyon sokat változott a történelem folyamán, éppen ezért ezt a kérdést érdemes tovább vizsgálni. Ez is egy olyan eset, amikor olyan forrásokra is szükségünk van, amelyek közvetlenül kapcsolatba hozhatók az örökösödés kérdésével.

### A két világháború közötti káosz

Vizsgáljuk hát tovább a jövedelmi egyenlőtlenségek változását Franciaországban a 20. században. 1914 és 1945 között a jövedelmi hierarchia felső centilisének részaránya szinte folyamatosan csökkent, és így az 1914-es 20%-ot is meghaladó szintről 1945-re fokozatosan 7%-ra szorult vissza (lásd 8.2. ábra). Ez a folyamatos zsugorodás a tőkét (és a tőkéből származó jövedelmeket) érő sokkok hosszú és lényegében szünet nélküli folyamatának a következménye. Ezzel ellentétben a jövedelmi hierarchia felső decilisének részarányában a csökkenés sokkal kevésbé volt folyamatos. Nyilván csökkent az első világháború idején, ám ezt egy bizonytalan visszazárkózás követte az 1920-as években, majd egy éles és nehezen megmagyarázható emelkedés 1929 és 1935 között, aztán egy igazi zuhanórepülés 1936 és

1938 között, végül az összeomlás a második világháború évei alatt.<sup>42</sup> A felső decilis részaránya, amely 1914-ben a nemzeti jövedelem 45%-át is meghaladta, 1944–45-re 30% alá zuhant.

Ha az 1914 és 1945 közötti időszak egészét vizsgáljuk, a kétféle csökkenés tökéletesen konzisztens egymással: a felső decilis részaránya becsléseim szerint 18 százalékponttal lett kisebb, amiből nagyjából 14 százalékpont a felső centilist érintette.<sup>43</sup> Másképpen fogalmazva: az „1%”-ra esik az egyenlőtlenségek 1914 és 1945 között bekövetkezett csökkenésének háromnegyed része, a „9%”-ra pedig a maradék egynegyed. Nincs is ebben semmi meglepő, ha arra gondolunk, hogy milyen nagyfokú a tőke koncentrációja az 1% esetében, amelynek tagjai ráadásul gyakrabban fektettek kockázatosabb eszközökbe.

Ebben az időszakban azonban vannak elsőre még meglepőbb különbségek is: hogyan lehetséges, hogy a felső decilis részaránya az 1929-es válság során, legalább 1935-ig jelentős növekedést mutatott, miközben a felső centilis részaránya csökkent, főleg 1929 és 1932 között?

Ha közelebbről – évről évre haladva – vesszük szemügyre az adatokat, mindezek a jelenségek igen jól magyarázhatók. Tanulságos ismét áttekinteni a két világháború közötti kaotikus időszakot, amikor a társadalmi feszültségek igen magas fokra hágtak. A történetek megértéséhez tudnunk kell, hogy a 9% és az 1% nagyon különböző jövedelemből élt. Az 1% jövedelmének nagyobb része tőkejövedelem volt, főleg a csoport vagyonát alkotó cégek részvényeiből és kötvényeiből származó kamat és osztalék. Ez az oka annak, amiért a felső centilis részaránya a nagy gazdasági világválság idején csökkent, hiszen a vállalati nyereségek zuhantak, és egyik vállalat a másik után ment csődbe.

A 9%-on belül viszont számos menedzser volt, akik a nagy gazdasági világválság egyes számú nyertesei voltak, már ha a többi társadalmi csoporttal hasonlítjuk össze őket. Sokkal kevésbé érintette őket a munkanélküliség, mint a beosztottaikat, tehát soha nem tapasztalták meg azt a rendkívül magas részleges vagy teljes munkanélküliséget, amely az ipari munkásokat sújtotta. Kevésbé érintette őket a vállalati nyereségek csökkenése, mint azokat, akik a jövedelmi létrán felettük álltak. A 9% társadalmi csoportjába tartozó közepes beosztású köztisztviselők és a tanárok egész jól átvészelték a válságot. Nem sokkal korábban – 1927 és 1931 között – részesültek fizetésemelésben (persze ne feledjük, hogy az állami alkalmazottak, különösen a fizetési létra tetején, erősen megszenvedték az első világháborút és az 1920-as évek elejének inflációját). Ezeket a középszintű tisztviselőket általában nem fenyegette a munkanélküliség, olyannyira, hogy a közszféra bértömege 1933-ig nominálisan nem is változott (csak 1934–35 között

csökkent valamennyire, amikor Pierre Laval miniszterelnök kísérletet tett a köztisztviselői javadalmazás csökkentésére). Eközben a magánszektorban a munkabérek 1929 és 1935 között 50%-ot is meghaladó mértékben csökkentek. A Franciaországon végigsöprő rendkívüli defláció – 1929 és 1935 között az árak összesen 25%-kal csökkentek, miközben a kereskedelem és a kibocsátás is összeomlott – jelentős szerepet játszott ebben a folyamatban. Akik abban a szerencsés helyzetben voltak, hogy meg tudták őrizni a munkahelyüket és a nominális jövedelmüket, tehát elsősorban a köztisztviselők, azoknak a gazdasági válság idején az árak zuhanása következtében megnőtt a vásárlóerejük, és a csökkenő árak miatt a reáljövedelmük is. Hozzá kell tennünk azt is, hogy a 9% bizonyos tőkejövedelmei – jellemzően a bérleti díj –, amelyek nominális értelemben igen merevek, szintén növekedtek a defláció következtében, így aztán e csoport jövedelmének a reálértéke jelentősen megnőtt, viszont az 1% által korábban kapott osztalékok jó-szerével eltűntek.

Mindezen okokból kifolyólag a 9% részaránya a nemzeti jövedelemből 1929 és 1935 között erősen megemelkedett, sokkal nagyobb mértékben, mint amennyire az 1%-é csökkent, így aztán összességében a felső decilis egészének részaránya a nemzeti jövedelemben 5 százalékpontonál is nagyobb növekedést mutat (lásd 8.1.–8.2. ábra). A folyamat teljesen ellenkező irányt vett a Népfront (*Front populaire*) hatalomra kerülésével; a munkabérek a Matignon-egyezményt követően nagymértékben növekedtek. Ez és a frank 1936 szeptemberében bekövetkezett leértékelése inflációt indított el, ami mind a 9%, mind az 1% részarányának csökkenéséhez vezetett.<sup>44</sup>

Az előző levezetés arra is rámutat, hogy miért érdemes a jövedelmeket centilisekre bontani. Ha a két világháború közötti időszak dinamikáját a Gini-indexhez hasonló egyetlen szintetikus mutatóval akartuk volna vizsgálni, nem sokra jutottunk volna: nem tudtunk volna különbséget tenni tőke- és munkajövedelem, illetve rövid és hosszú távú változás között. Franciaország esetében az 1914 és 1945 közötti időszakot az teszi annyira bonyolulttá, hogy bár az általános tendencia viszonylag egyértelmű (a felső decilis részaránya nagymértékben csökkent a nemzeti jövedelemben, amelyet a felső centilis részarányának összeomlása idézett elő), erre az általános mintára az 1920–30-as évek folyamán több kisebb ellenkező irányú mozgás rakódott rá. Hasonló komplexitással találkozhatunk más országok esetében is a két világháború közti időszakban, természetesen az egyes országok történetére jellemző sajátosságokkal. Az Egyesült Államokban például a defláció 1933-ban Roosevelt hatalomra kerülésével ért véget, így a fent leírt fordulat nem 1936-ban, hanem 1933-ban következett be. Az egyenlőtlenség története minden országban politikával átitatott – és kaotikus.

### A különböző időtávok összeütközése

Általában amikor a jövedelem és a vagyon eloszlásának dinamikájával foglalkozunk, fontos, hogy megkülönböztessük a különböző időtávokat. Ebben a könyvben elsősorban a hosszú távú, fundamentális trendekkel foglalkozunk, amelyek sok esetben csak harminc, negyven vagy még több év elteltével válnak érzékelhetővé, ahogy ezt láthattuk például a tőke/jövedelem arány trendszerű növekedésének példáján, ami Európában a második világháború óta végbement. Ez a folyamat tehát idestova hetven éve tart, ám csak nagyon nehezen lehetett volna, mondjuk, tíz vagy húsz évvel ezelőtt észlelni, hiszen annyi más dolog rakódott rá (és persze használható adatok sem voltak). Ám a hosszú távú szemlélet sem indokolja, hogy elfeledkezzünk a rövid távú trendekről, amelyek ugyan sok esetben végül is kioltják egymást, ám mindazok számára, akik átélik őket, teljesen érthető módon ezek jelentik a korszak legfontosabb fejleményeit. Hogyan is lehetne ez másképp, ha meggondoljuk, hogy ezek a „rövid” távú jelenségek gyakran elég hosszú ideig is eltarthatnak, akár tíz-tizenöt évig is, vagy még tovább, ami egy emberi élet hosszához képest jelentősnek mondható.

A franciaországi egyenlőtlenségek története, akárcsak bármelyik másik országé, telis-tele van efféle rövid és középtávú mozgásokkal, és távolról sem csak a két világháború közötti szélsőségesen kaotikus időszakban. Idézzük fel ezek közül a legfontosabb „epizódokat”. A két világháború alatt a munkabérlétra összetorlódott, amit aztán közvetlenül a háborúk utáni időszakban (az 1920-as években, majd az 1940-es évek végén és az 1950–60-as években) a béregyenlőtlenségek visszarendeződése és a bérlétra újbóli kiszélesedése követett. Meglehetősen nagyléptékű változást kell elképzelnünk: a munkavállalók legjobban fizetett 10%-ának részaránya az összjövedelemből mindkét háború alatt kb. 5 százalékponttal csökkent, amit ez a csoport a háború után egy az egyben visszaszerzett (lásd 8.1. ábra<sup>45</sup>). A bértáblák mind a közsférában, mind a magánszektorban szűkültek; a két világháborúban ugyanaz a forgatókönyv ismétlődött: a háború alatt a gazdasági aktivitás gyengül, az infláció gyorsul, a reálbérek és a vásárlóerő csökkenésnek indul. A skála alján található bérek azonban emelkednek, és többnyire nagyobb védettséget élveznek az inflációtól, mint a felső csoportok. Ha az infláció elég magas, ez elég jelentős változásokat képes előidézni a bérek eloszlásában. Miért indexálják nagyobb mértékben az alacsony és közepes fizetéseket, mint a magasabbakat? Azért, mert a munkásokban él egyfajta érzés a társadalmi igazságosságot és a méltányosságot illetően, ezért aztán a kevésbé jó helyzetben lévők valamekkora védettségben részesülnek, hogy életszínvonaluk ne csökkenjen túlságosan, míg az inkább jobb

helyzetben lévőktől azt várják, hogy halasszák el igényeik érvényesítését a háború végéig. Ez nyilvánvalóan így történt a köztisztviselői bértábla esetében, és feltehetően – legalábbis részben – valami nagyon hasonló történhetett a magánszektorban is. A tény, hogy a fiatal és alacsonyan képzett munkaerő jelentős része bevonult a hadseregbe – és sokan közülük hadifogságba estek –, a háború idején biztosan javította az alacsony és közepes bérű munkások relatív pozícióit a munkaerőpiacon.

Mindenesetre a béregyenlőtlenségek összeszűkülését minden esetben visszafordította a háború utáni időszak, éppen ezért akár figyelmen kívül is hagyhatnánk. Ám azokban a munkásokban, akik átérték ezt a korszakot, a béreloszlás változásai mély nyomokat hagytak. Arról nem is beszélve, hogy a munkabérlétra újbóli kiszélesedése mind a köz-, mind a magánszférában a világháború utáni évek legfontosabb politikai, társadalmi és gazdasági kérdése volt.

Ha ezek után megvizsgáljuk az egyenlőtlenségek történetét Franciaországban 1945 és 2010 között, három jól megkülönböztethető szakasszal találkozunk: a jövedelmi egyenlőtlenségek erősen növekedtek 1945 és 1967 között (a felső decilis részaránya a nemzeti jövedelemből a 30%-nál alacsonyabb szintről 36–37%-ra tornázta fel magát). Aztán az egyenlőtlenségek 1968 és 1983 között nagymértékben csökkentek (a felső decilis részaránya visszaesik 30%-ra). Végül 1983 után újra folyamatosan növekedtek, így a felső decilis részaránya 2000–10 között már kb. 33% (lásd 8.1. ábra). Nagyjából ugyanezek a szakaszok mentek keresztül a béregyenlőtlenségek a felső centilis vonatkozásában is (lásd 8.2.–8.3. ábra). Most is arról van szó, hogy ezek a növekedések és csökkenések többé-kevésbé kioltják egymást, ami könnyen arra csábíthat bennünket, hogy ne foglalkozzunk velük, hanem inkább az 1945 és 2010 között összességében megfigyelhető hosszú távú hozzávetőleges stabilitásra összpontosítsunk. Ha kizárólag a nagyon hosszútávú változások foglalkoztatnak bennünket, akkor azt mondhatjuk, hogy a 20. század Franciaországát meghatározó jelenség a béregyenlőtlenségek 1914 és 1945 között végbement erőteljes összezsugorodása, amit egy viszonylagos stabilitás követett. Valójában mindkét nézőpont a maga jogán legitim és fontos. Ezért kell a különböző időtávokat egyformán számon tartanunk: figyeljünk a hosszú távú tendenciákra, de ne feledjük a rövid és középtávú változásokat sem. A második részben a tőke/jövedelem arány és a tőke-munka felosztás változásának vizsgálatkor már érintettem az időtávok fontosságát (lásd elsősorban a 6. fejezet).

Érdekes mozzanat, hogy a tőke-munka felosztás tendenciaszerűen ugyanabba az irányba mozog, mint a munkajövedelmi egyenlőtlenségek, sőt a kettő rövid és középtávon felerősíti egymást, bár ez hosszú távon nem

feltétlenül igaz. Mind a két világháború idején csökkent a tőke részesedése a nemzeti jövedelemből (és a tőke/jövedelem arány is csökkent), valamint a béregyenlőtlenségek is zsugorodtak. Általánosságban elmondható, hogy az egyenlőtlenség tendenciaszerűen „prociklikus” (vagyis a gazdasági ciklussal megegyező irányba halad, szemben a „kontraciklikus” változásokkal): a gazdasági fellendülés idején a nemzeti jövedelemben jellemzően nő a profitra jutó rész, a magas jövedelmek – a jutalmakat és bónuszokat is ideértve – sok esetben gyorsabban növekednek, mint az alacsony és közepes nagyságú bérek. A gazdaság lassulása vagy recessziók idején (márpedig a háború tekinthető úgy, mint ezeknek valamilyen szélsőséges formája) számos, gazdaságon kívüli, elsősorban politikai tényező gondoskodik arról, hogy e mozgásokat ne kizárólag a gazdasági ciklus határozza meg.

A franciaországi egyenlőtlenségek 1945 és 1967 között megfigyelt számottevő növekedését a nemzeti jövedelemben a tőkére jutó rész és a béregyenlőtlenségek meredek emelkedése váltotta ki, miközben a gazdaság gyorsan növekedett. A politikai légkörnek is nyilván megvolt a maga szerepe: az ország az újjáépítéssel volt elfoglalva, az egyenlőtlenség csökkentése nem volt prioritás, főképpen azért nem, mert mindenki tisztában volt azzal, hogy az egyenlőtlenségek a háború alatt drámai mértékben csökkentek. Az 1950–60-as években a menedzserek, a mérnökök és más jól képzett alkalmazottak fizetése gyorsabban növekedett, mint a bérletra alacsony és középső fokán lévők bére, de kezdetben, úgy tűnt, ez senkit sem zavart különösképpen. 1950-ben bevezették a nemzeti minimálbért, amit aztán a későbbiekben csak nagyon ritkán emeltek, így az egyre távolodott az átlagbértől.

A dolgok hirtelen megváltoztak 1968-ban. Az 1968. májusi eseményeket a diákok elégedetlensége és olyan kulturális-társadalmi ügyek indították el, amelyeknek kevés közük volt a bérekhez (bár sok embernek lett elege az egyenlőtlenségre épülő és a növekedést hajszoló gazdasági modellből, és ez játszott valamekkora szerepet a válságban). Ám a mozgalom leginkább kézzelfogható politikai eredménye mégis a béreket érintette. A válság felszámolása érdekében Charles de Gaulle kormánya aláírta a minimálbér 20%-os növelését is tartalmazó Grenelle-megállapodást. 1970-ben a minimálbért hivatalosan is (bár csak részlegesen) indexálták az átlagbérhoz. Az 1968 és 1983 között egymást váltó kormányok mindegyike kötelességének érezte a minimálbér évenkénti emelését, hogy csillapítsa a társadalmi-politikai légkört. Így aztán a minimálbér vásárlóereje összességében 1968 és 1983 között több mint 130%-kal növekedett, miközben az átlagbér csak nagyjából 50%-kal. Mindez a béregyenlőtlenség jelentős összezsugorodását

eredményezte. A szakítás az előző időszakkal tehát éles és egyértelmű volt; 1950 és 1968 között a minimálbér vásárlóereje alig 25%-kal növekedett, miközben az átlagbér több mint kétszeresére nőtt.<sup>46</sup> Az alacsony bérek jelentős növekedése miatt 1968 és 1983 között a munkabértömeg sokkal gyorsabban növekedett, mint a kibocsátás, és ez okozta a nemzeti jövedelemből a tőkére jutó rész számottevő csökkenését (amiről már szó volt a 2. fejezetben), illetve a jövedelmi egyenlőtlenségek jelentős összezsugorodását is.

A folyamat 1982–83-ban visszafordult. Az 1981 májusában megválasztott új szocialista kormány nyilvánvalóan szerette volna tartani a korábbi irányt, de egyáltalán nem volt könnyű a minimálbért kétszer gyorsabban emelni, mint az átlagbért (különösen, ha ez utóbbi maga is gyorsabban növekedett, mint a kibocsátás). Így aztán 1982–83-ban a kormány úgy döntött, hogy „a megszorítások felé fordul”: a béreket befagyasztották, és végleg feladták a minimálbér éves emelésének politikáját. Az eredmények nem is vártak sokat magukra: a profit részaránya a nemzeti jövedelemben az 1980-as évek további részében megugrott, a fizetési egyenlőtlenségek ismét növekedésnek indultak, a jövedelmi egyenlőtlenségek szintén, de még gyorsabb ütemben (lásd 8.1.–8.2. ábra). A fordulat legalább akkora, mint 1968-ban, csak éppen az ellentétes irányba.

### **Az egyenlőtlenségek növekedése Franciaországban az 1980-as évek óta**

Hogyan minősítsük az egyenlőtlenségek növekedésének 1982–83-ban elindult szakaszát Franciaországban? Csábító lenne a hosszú táv nézőpontjáról egyszerű mikrojelenségnek nevezni, a korábbi trend megfordulásának, különösen azért, mert a profit részaránya a nemzeti jövedelemben 1990-re visszatért az 1968. május előtti szintjére.<sup>47</sup> Ez azonban több oknál fogva is hiba lenne. Először is azért, mert ahogy azt a könyv második részében már tárgyaltam, a nyereségre jutó hányad 1966–67 folyamán történelmi csúcsot döntött annak köszönhetően, hogy a tőke részaránya a második világháborút követően elindult folyamat eredményeképpen visszatért a korábbi szintekre. Ha a tőkejövedelmek között a nyereség mellett – ahogy egyébként helyes – figyelembe vesszük a bérleti díjakat is, akkor láthatjuk, hogy a nemzeti jövedelemben a tőkére jutó rész növekedése az 1990–2000-es években valójában tovább folytatódott. Ennek a hosszú távú jelenségnek a helyes értelmezéséhez az szükséges, hogy elhelyezzük a tőke/jövedelem arány ugyancsak hosszú távú evolúciójának kontextusában. Ez utóbbi 2010-re végül is lényegében elért ugyanarra a szintre, mint ahol az első

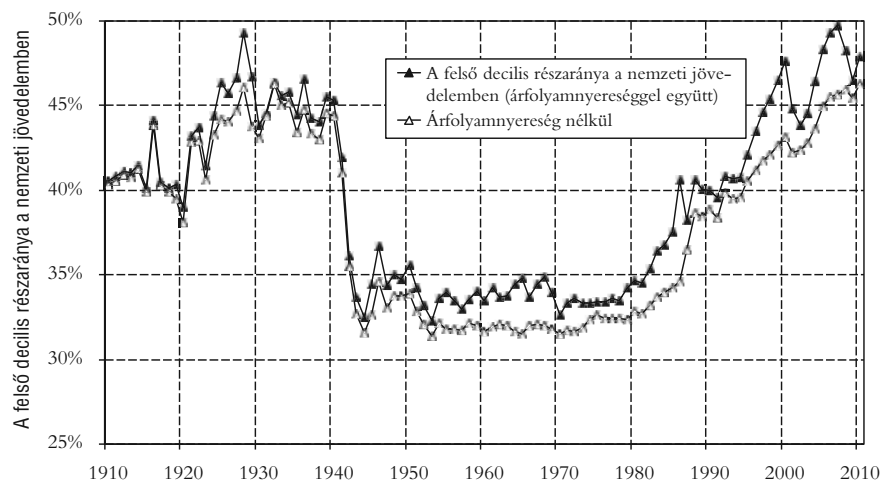


világháborút megelőzően volt. Lehetetlen a maga teljességében értékelni a vagyonok újbóli virágzásának összes következményét, ha egyszerűen csak azt vizsgáljuk, hogyan érintette mindez a felső decilis részarányát az összjövedelmen belül. Először is a tőkejövedelmek alábecslése okán némileg alábecsüljük a legmagasabb jövedelmek növekedését is. Másfelől viszont az igazi kérdés az örökölt vagyonok szerepének újbóli megjelenése. Ez utóbbi folyamat viszonylag friss, és csak akkor tudunk vele megfelelőképpen foglalkozni, ha közvetlenül tanulmányozzuk az örökölt vagyonnak mint olyanak változó szerepét és jelentőségét.

Ám ez nem minden. Az 1990-es években Franciaországban egy meglehetősen új jelenség bontakozott ki. Arról van szó, hogy a nagyon magas fizetések, különösen a legnagyobb vállalatok és bankok vezetői számára biztosított fizetési csomagok elképesztően magas szintekre emelkedtek – igaz, még nem olyan magasra, mint az Egyesült Államokban, de ettől még hiba lenne nem a helyén értékelni ezt a jelenséget. Az 1980–90-es években a felső centilisnek jutó fizetések részaránya még nem érte el a 6%-ot; az 1990-es évek második felében aztán növekedésnek indult és 2010 elejére 7,5–8%-ot ért el. Egy évtized alatt tehát korántsem elhanyagolható mértékű, csaknem 30%-os emelkedés zajlott le. Ha még feljebb araszolunk a fizetési és jutalmi létrán és a legfelső 0,1% vagy 0,01%-ot vizsgáljuk, még jelentősebb növekedést fogunk tapasztalni: tíz év alatt az érintettek vásárlóereje 50%-nál is többel emelkedett.<sup>48</sup> Mivel eközben a gazdasági növekedés nagyon alacsony volt, és a munkavállalók nagy többségének a jövedelme stagnált, a legmagasabb fizetések emelkedése nem maradt észrevétlen. Ennek az alapvetően új jelenségnek a valódi megértéséhez vizsgálódásunkat a nemzetközi szintre is ki kell terjeszteni.

### **Egy összetettebb eset: az egyenlőtlenségek átalakulása az Egyesült Államokban**

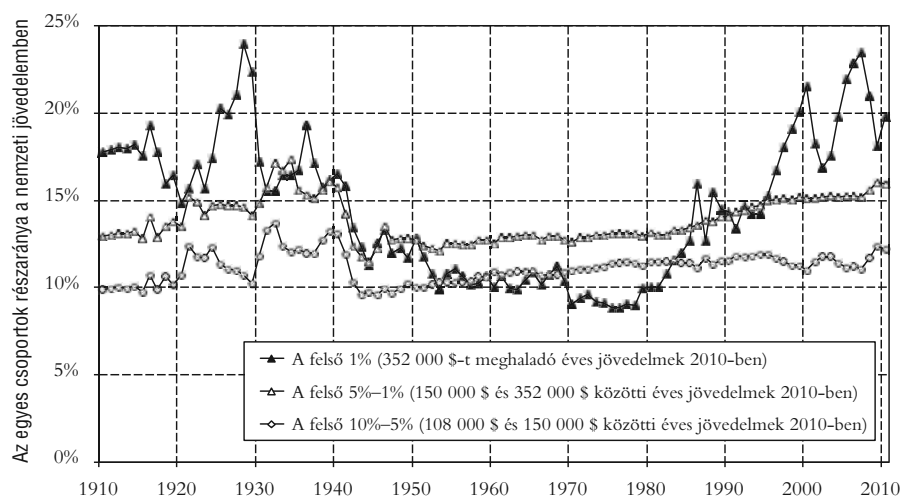
Most áttérek az Egyesült Államokra, hiszen a „szupermenedzserek” alosztálya itt jelent meg elsőként az elmúlt évtizedek során. Minden tölem telhetőt megtettem, hogy olyan adatokat állítsak elő, amelyek a lehető legnagyobb mértékben összehasonlíthatók a francia idősorokkal. A 8.5.–8.6. ábra pontosan ugyanolyan adatsorokat tartalmaz az Egyesült Államokat illetően, mint amilyenekkel a 8.1.–8.2. ábrán a francia helyzetet illusztráltuk: a cél az volt, hogy a két sor közül az elsővel összehasonlítsuk a top decilis és centilis részarányát az összjövedelmekben, másodikkal pedig magukat a bérlétrákat vessük egybe. Hozzá kell tennünk azt is, hogy a szövetségi jövedelemadót



**8.5. ábra.** Jövedelmi egyenlőtlenség az Egyesült Államokban, 1910–2010

**Magyarázat:** a felső decilis részaránya a nemzeti jövedelemben az 1970-es éveket jellemző kevesebb, mint 35%-ról 50% körülire növekedett 2000 és 2010 között.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)



**8.6. ábra.** A felső jövedelmi decilis lebontása, Egyesült Államok, 1910–2010

**Magyarázat:** a felső decilis részarányának az 1970-es évek óta megfigyelhető növekedése elsősorban a felső centilis részarányának növekedéséből fakad.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

1913-ban vezették be az Egyesült Államokban a Legfelsőbb Bírósággal folytatott hosszas küzdelem után.<sup>49</sup> Az amerikai jövedelembevallásokból származó adatok, jóllehet kevésbé részletezettek, összességükben nagyon jól összevethetők a francia adatokkal. Az amerikai bevallások alapján az össz-jövedelmekkel kapcsolatos idősorok 1913-tól kezdődően összeállíthatók, de a munkajövedelmekről csak 1927 óta rendelkezünk információval, így a béreloszlást bemutató idősorok 1927 előtti része kevésbé megbízható.<sup>50</sup>

Az Egyesült Államok és a Franciaország által bejárt út több hasonlóságot, de ugyanakkor több fontos különbséget is mutat. Kezdjük az amerikai nemzeti jövedelemből a felső decilisnek jutó rész általános evolúciójával (lásd 8.6. ábra). A leginkább szembeötlő az, hogy az Egyesült Államok a 20. század elejétől napjainkig jóval egyenlőtlenebbé vált Franciaországnál – és tulajdonképpen egész Európánál is –, annak ellenére, hogy az időszak elején az egyenlőtlenségek az Egyesült Államokban még kisebbek voltak. Az amerikai esetet az teszi bonyolulttá, hogy e folyamat vége nem egy korábbi helyzet visszatérését jelenti; az Egyesült Államokban az egyenlőtlenségek a 2010-es évek elején mennyiségi értelemben éppolyan szélsőségesek, mint amilyenek az 1900–10-es évek Európáját jellemezték, ám ennek az egyenlőtlenségnek a szerkezete nyilvánvalóan egészen más.

Haladjunk sorjában. Először is a *belle époque*-ban a jövedelmi egyenlőtlenségek jóval nagyobb méreteket öltöttek Európában, mint az Egyesült Államokban. A rendelkezésre álló adatok tanúsága szerint az 1900–10-es években az Egyesült Államokban a jövedelmi hierarchia felső decilisének jutott a nemzeti jövedelem 40%-a, míg Franciaországban 45–50%-a (Nagy-Britanniában pedig minden valószínűség szerint még ennél is több). A jelenség hátterében két különbség húzódik meg: egyfelől a tőke/jövedelem arány, illetve a nemzeti jövedelemből a tőkére jutó rész magasabb volt Európában; másfelől a tőketulajdon terén fennálló egyenlőtlenségek valamivel kevésbé voltak szélsőségesek az Újvilágban. Ez persze korántsem jelenti azt, hogy az 1900–10-es években Amerikában testet öltött volna a pionírok egalitárius társadalmának mitikus ideálja. Valójában az Egyesült Államok már ebben az időszakban is nagyon egyenlőtlen társadalom volt, sokkal egyenlőtlenebb, mint a mai Európa. Elég belelapoznunk Henry James műveibe, vagy belegondolnunk abba, hogy az 1912-es *Titanic* luxusát élvező ellenszenves Hockey-félék egyáltalán nemcsak James Cameron képzeletében, de a valóságban is éltek, és bizton kijelenthetjük, hogy nem csupán Párizsban és Londonban, de Bostonban, New Yorkban és Philadelphiában is létezett a járadékosok társadalma. Ám a tőke (és következésképpen a belőle húzott jövedelem) némileg kevésbé egyenlőtlenül oszlott el az Egyesült Államokban, mint Franciaországban vagy Nagy-Britanniában. Konkrétan: kevesebb volt az amerikai

járadékos, és nem is annyira gazdag (az amerikai átlagjövedelemhez képest), mint Európában. Ennek oka azonban magyarázatra szorul.

A jövedelmi egyenlőtlenségek az 1920-as években az Egyesült Államokban erőteljesen megnövekedtek. A folyamat a csúcspontját az 1929-es összeomlást közvetlenül megelőző időszakban érte el, ekkor a nemzeti jövedelem 50%-a jutott a felső decilisnek, ami már némileg magasabb volt, mint az európai szint. Ennek az volt az oka, hogy az európai tőkét 1914 óta ért sokkok éreztették a hatásukat. Ám az amerikai egyenlőtlenség nem ugyanolyan volt, mint az európai; az árfolyamnyereségek már akkor meghatározó szerepet játszottak a legmagasabb amerikai jövedelmek alakulásában. Az ok az 1920-as évek tőzsei fellendülése (8.5. ábra).

A nagy gazdasági világválság hatására, amelyet az Egyesült Államok különösen megszenvedett, majd a második világháború évei alatt, amikor az egész ország felsorakozott a háború győztes befejezése (és a válság leküzdése) érdekében, a tengerentúlon jelentősen összezsugorodtak a jövedelmi egyenlőtlenségek, bizonyos tekintetben hasonlóan az akkori európai helyzethez. Ahogy azt már a második részben is láthattuk, az amerikai tőkét ért sokkok hatása távolról sem volt csekély: a háború ugyan fizikai értelemben vett károkat és rombolást nem okozott, de a gazdasági válság nagy sokk volt, amelyet továbbiak követtek. Konkrétan a szövetségi kormány által az 1930–40-es években hozott adótörvényeket érdemes kiemelni. Ha az 1910 és 1950 közötti éveket összességében vizsgáljuk, mégis azt tapasztalhatjuk, hogy az egyenlőtlenségek összezsugorodása érzékelhetően kisebb volt az Egyesült Államokban, mint Franciaországban (és általában mint Európában). Összefoglalva azt mondhatjuk, hogy az Egyesült Államok az első világháború előtt az egyenlőtlenségek tekintetében kevésbé magas szinten volt, mint Európa, majd a második világháborút követően még a legalacsonyabb pontján is magasabban állt, mint Európa. Az 1914 és 1945 közötti időszak Európában a járadékosok társadalmának öngyilkosságát jelentette, erről az Egyesült Államokban szó sem volt.

### **Az egyenlőtlenségek robbanása az Egyesült Államokban 1980 után**

Az 1950-es évektől kezdve az 1980-as évekig az Egyesült Államok történetének leginkább egalitárius szakaszát élte: a jövedelmi hierarchia felső decilisére esett – a mai franciaországi viszonyokhoz hasonlóan – nagyjából az amerikai nemzeti jövedelem 30–35%-a. Ezt az időszakot emlegeti Paul Krugman meglehetősen nosztalgiával, amikor a gyerekkora Amerikájá-

ról mint a „szerethető Amerikáról” beszél.<sup>51</sup> A *Mad Men*-sorozat és De Gaulle tábornok neve által fémjelzett 1960-as években az Egyesült Államok társadalma – legalábbis a fehér bőrűek szemszögéből nézve – egyenlőbb volt, mint Franciaorszáé (ahol a felső decilis részaránya drámaian – 35% fölé – megnövekedett).

Az 1980-as évektől aztán az egyenlőtlenségek soha nem látott robbanása zajlott le az Egyesült Államokban. A nemzeti jövedelemből a felső decilisnek jutó rész az 1970-es évek 30–35%-áról a 2000-es évekre fokozatosan 45–50%-ra növekedett, ami tehát az amerikai nemzeti jövedelem 15 százalékpontjának megfelelő emelkedést jelent (lásd 8.5. ábra). A görbe emelkedésének meredeksége igencsak figyelemreméltó, ezért joggal merül fel a kérdés: vajon meddig folytatódhat az ilyen gyors növekedés: ha például a dolgok így folytatódának, a felső decilis részaránya a nemzeti jövedelemben 2030-ra elérhetné a 60%-ot.

Több szempontból is érdemes megvizsgálni ezeket a változásokat. Mindenekelőtt fel kell idéznünk, hogy a 8.5. ábrán bemutatott adatsorok – mint ahogy a World Top Incomes Database valamennyi adatsora is – kizárólag az adóbevallásokban megjelenő jövedelmekre épülnek, és semmilyen korrekciót nem tartalmaznak a tőkejövedelmek alábecslése miatt, ami pedig a legálisan vagy illegálisan be nem jelentett rész miatt indokolt lehet. Az amerikai államháztartási számlákon rögzített (főleg az osztalékokból és kamatokból származó) és a jövedelembevallásokban megjelenő tőkejövedelmek között egyre nagyobbak az eltérések, másfelől az adóparadicsomok ugrásszerű fejlődésére való tekintettel (az oda be- és onnan visszaáramló pénzeket minden bizonnyal nem is rögzítik az államháztartási számlákon) nagyon valószínű, hogy a 8.5. ábra alábecsüli a felső decilis részarányának valódi növekedését az összjövedelemben. Ha összevetjük a különböző rendelkezésre álló forrásokat, arra a következtetésre juthatunk, hogy a 2008-as válság előestéjén a felső decilis részaránya az amerikai nemzeti jövedelemben valószínűleg némileg meghaladhatta az 50%-ot és ez a 2010-es évek elején újra megtörténhetett.<sup>52</sup>

Persze a tőzsdei láz és az árfolyamnyereség csak részben ad magyarázatot a felső decilis részarányának tendenciaszerű növekedésére az elmúlt harminc-negyven évben. Nem vitás, hogy az árfolyamnyereségek az Egyesült Államokban példa nélkül álló magaslathoz emelkedtek a 2000-es dotkom buborék idején és 2007-ben is. Mindkét esetben az árfolyamnyereség önmagában 5 százalékpontot magyaráz a felső decilisre a nemzeti jövedelemből jutó részarány növekedéséből. A korábbi rekordot, azaz a nemzeti jövedelem kb. 3 százalékpontjának megfelelő árfolyamnyereséget 1928-ban, az 1929-es tőzsdekrach előestéjén jegyezték fel. Ám az ehhez hasonló

kiugró szintek nem maradhatnak fenn sokáig, ahogy azt a 8.5. ábrán látható nagyon jelentős éves ingadozások is mutatják. A tőzsdei árak folyamatos rövid lejáratú hullámvázai jelentősen megnövelik a felső decilisre jutó részarány mozgásának volatilitását (ahogy az egész amerikai gazdaság volatilitását is fokozzák), viszont nem nagyon befolyásolják az egyenlőtlenség trendnövekedését. Még ha egész egyszerűen figyelmen kívül hagynánk is az árfolyamnyereséget (ami persze szintén nem a legmegfelelőbb megoldás, ha belegondolunk abba, hogy az Egyesült Államokban milyen nagy jelentősége van az effajta jövedelemnek), a felső decilis részarányának növekedése akkor is szinte ugyanannyira számottevő marad: az 1970-es években megfigyelt 32% körüli szintről indulva 2010-re a 46%-ot is meghaladta, ami tehát a nemzeti jövedelem 14 százalékpontjának felel meg (lásd 8.5. ábra). Az árfolyamnyereségek 1–2%-nak megfelelő addicionális nemzeti jövedelmet jelentettek a felső decilis számára az 1970-es években és kb. 2–3%-ot 2000 és 2010 között (a kivételesen jó és rossz éveket figyelmen kívül hagyva). A trendnövekedés tehát 1 százalékpont körüli, ami nyilván a semminél több, de nem is túl sok, összehasonlítva azzal a 14 százalékpontos növekedéssel, ami a felső decilisre jutott az árfolyamnyereség figyelembevétele nélkül.<sup>53</sup>

A változásoknak az árfolyamnyereség figyelembevétele nélküli elemzése jobban feltárja az amerikai egyenlőtlenségek növekedésének trendszerű jellegét. Az 1970-es évek végétől a 2010-es évek elejéig a felső decilisre jutó részarány (az árfolyamnyereséget figyelmen kívül hagyva) rendszeresen és folyamatosan növekedett: az 1980-as években átlépte a 35%-os küszöböt, majd az 1990-es években már a 40%-ot, és végül a 2000-es évekre a 45%-ot is elhagyta (lásd 8.5. ábra<sup>54</sup>). Sokkal inkább figyelemreméltó az a tény, hogy a 2010-ben elért szint (tehát, hogy a felső decilisre az árfolyamnyereség figyelmen kívül hagyásával az amerikai nemzeti jövedelem több mint 46%-a jut) már szignifikánsan magasabb, mint 2007-ben, a pénzügyi válságot közvetlenül megelőző időszakban volt. A 2011–12-re vonatkozó előzetes adatok szerint a növekedés még mindig folytatódik.

Itt egy nagyon fontos ponthoz érkeztünk: az előzőekből kitűnik, hogy a pénzügyi válságtól mint olyantól, nem várhatjuk, hogy véget vessen az amerikai egyenlőtlenségek trendszerű növekedésének. Közvetlenül a tőzsdei összeomlás után az egyenlőtlenségek növekedése természetesen mindig lelassul, míg a tőzsdei fellendülés felgyorsítja ezt a folyamatot. A Lehman Brothers csődjét követő időszak, azaz 2008–09-es évek, ahogy a dotkom buborék kipukkanását követő 2001–02 sem igazán volt alkalmas a tőzsdézésre. Az árfolyamnyereség ezekben az években valóban zuhanásszerűen csökkent. Ám a rövid távú ingadozások nem változtatták meg a hosz-

szű távú trendet, amelyet egészen más erők mozgatnak. Ezek logikájával szeretnék foglalkozni a következőkben.

A jelenség jobb megértése érdekében érdemes a jövedelmi hierarchia felső decilisét három csoportra osztani: leggazdagabb 1%, az azt követő 4%, illetve az alsó 5% (lásd 8.6. ábra). Szembeötlő, hogy az egyenlőtlenségek növekedése alapvetően az „1%” miatt következett be, amelynek a részaránya a nemzeti jövedelemben az 1970-es években még csak 9%-ot, a 2000–10-es években viszont már kb. 20%-ot tett ki (erős éves ingadozásokkal, amelyek az árfolyamnyereséggel magyarázhatók). Ez összességében tehát 11 százalékpontos növekedést jelent. Igaz, az „5%” (amelynek az éves jövedelme 2010-ben háztartásonként 108 000 és 150 000 dollár között alakult), illetve a „4%” (amelynek a jövedelme 150 000 és 352 000 dollár között mozgott) szintén jelentősen gazdagodott: az első csoport részaránya az amerikai nemzeti jövedelemből 11%-ról 12%-ra nőtt, míg a második csoporté 13%-ról 16%-ra tornázta fel magát<sup>55</sup>. Ez értelemszerűen azt jelenti, hogy ezek a társadalmi csoportok az 1980-as évek óta az amerikai gazdaság átlagos növekedésénél jóval nagyobb mértékben gyarapodtak, ami ugyancsak számottevő változásnak nevezhető.

Ezeknek a felső társadalmi csoportoknak a tagjai között sok olyan egyetemi közgazdász is megtalálható, akik azt gondolják, hogy az Egyesült Államok gazdasága igazán remekül működik, és kiváltképp jól és pontosan jutalmazza a tehetséget és az érdemet. Ez nagyon jól érthető emberi reakció.<sup>56</sup> A valóság azonban az, hogy a társadalmi hierarchiában fölöttük elhelyezkedők még szerencsésebbnek mondhatják magukat: a felső decilisnek jutó addicionális 15 százalékpontból kb. 11 százalékpont – vagyis kb. a növekedés háromnegyed része – a leggazdagabb 1%-ot gazdagította (vagyis azokat, akiknek az éves jövedelme 2010-ben meghaladta a 352 000 dollárt), és ennek kb. a fele a leggazdagabb 0,1%-nak (tehát az évi 1,5 millió dollárt meghaladó jövedelműeknek) jutott.<sup>57</sup>

### **Vajon az egyenlőtlenségek növekedése vezetett a pénzügyi válsághoz?**

Láttuk, hogy a pénzügyi válság önmagában nem gyakorolt hatást az egyenlőtlenségek trendnövekedésére. Lehet, hogy az ok-okozati kapcsolat éppen fordított? Lehetséges, hogy az amerikai egyenlőtlenségek növekedése hozzájárult a 2008-as pénzügyi válság kirobbanásához? Figyelembe véve, hogy a felső decilis részaránya az amerikai nemzeti jövedelemből az elmúlt évszázad során két alkalommal emelkedett kiugróan magas szintre – egyszer

1928-ban, tehát az 1929-es válságot közvetlenül megelőző időszakban, másodszor pedig 2007-ben, vagyis a 2008-as válság előestéjén –, ez a kérdés óhatatlanul felmerül.

Véleményem szerint egyáltalán nem vitatható, hogy az egyenlőtlenségek növekedése hozzájárult az amerikai pénzügyi rendszer meggyengüléséhez. Az ok nagyon egyszerű: az egyenlőtlenségek növekedésének következtében az alsó és középső osztályok vásárlóereje lényegében stagnál, így kézenfekvő volt, hogy ezek a szerény lehetőségekkel rendelkező háztartások el fognak adósodni, annál is inkább, mert a gátlástalan bankok és pénzügyi közvetítők – miután kiszabadultak a szabályozórendszer fogságából és jó üzleti lehetőségeket láttak a tehetősök által a rendszerbe pumpált óriási megtakarítások kihelyezésében – egyre lazább feltételek mellett kínálták a hiteleket.<sup>58</sup>

E gondolatmenetet alátámasztandó nem hagyhatjuk figyelmen kívül az amerikai nemzeti jövedelemben bekövetkezett óriási – nagyjából 15 százalékpontos – átcsoportosítást az amerikai lakosság legszegényebb 90%-ától a leggazdagabb 10%-hoz az 1970-es évek óta. Konkrétan arról van szó, hogy ha vesszük az amerikai gazdaság teljes növekményét a válságot megelőző 30 évben, azaz 1977 és 2010 között, láthatjuk, hogy ennek a növekménynek csaknem a háromnegyede a leggazdagabb 10%-nak jutott. A leggazdagabb 1%-ra önmagában a teljes növekmény 60%-a esett, így az alsó 90% jövedelme csak kevesebb, mint 0,5%-kal növekedett évente.<sup>59</sup> Ezek az adatok egyszerre megcáfolhatatlanok és mellbevágók: bármit is gondoljon az ember a jövedelmi egyenlőtlenségek alapvető létjogosultságáról, az ilyen adatokat feltétlenül érdemes közelebbről megvizsgálni.<sup>60</sup> Nehéz elképzelni, hogy egy gazdaság, illetve társadalom, amelyben a társadalmi csoportok közötti divergencia ennyire szélsőséges, hosszú távon működőképes marad.

Persze ha az egyenlőtlenségek növekedésével párhuzamosan az amerikai gazdaság kivételesen gyors ütemben növekedett volna, minden egészen másképpen festene. Sajnos azonban nem erről volt szó: a gazdaság bővülése szerényebb volt, mint a korábbi évtizedekben, így aztán az egyenlőtlenségek növekedése lényegében az alacsony és közepes jövedelmek stagnálásához vezetett.

A jövedelmeknek ez a különböző társadalmi csoportok között végbe ment átcsoportosítása (amelynek mértéke megfelelt az amerikai nemzeti jövedelem 15%-ának) majdnem négyszer akkora volt, mint az Egyesült Államok által a 2000-es évek során felhalmozott, egyébként jelentős kereskedelmi deficit (ami az Egyesült Államok nemzeti jövedelme nagyjából 4%-ának felelt meg). Azért érdekes ez az összehasonlítás, mert a hatalmas



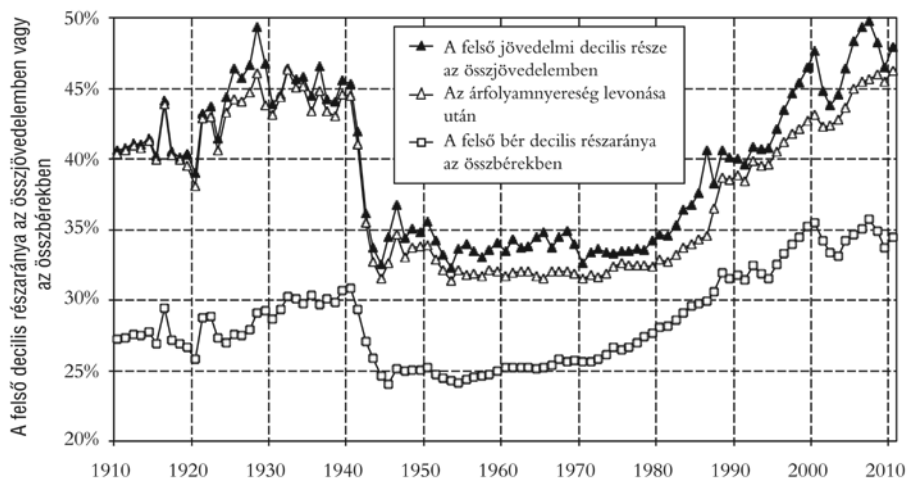
amerikai kereskedelmi mérleghiány, amely másfelől többletként csapódott le a kínai, japán és német kereskedelmi mérlegben, sokak értelmezésében az egyik fő okozója volt azoknak a „globális egyensúlytalanságoknak”, amelyek a 2008-as válságot megelőző években destabilizálták az amerikai és a globális pénzügyi rendszert. Ez persze teljes mértékben lehetséges – ugyanakkor nagy hibát követnénk el, ha figyelmen kívül hagynánk azt a tényt, hogy a belső amerikai egyensúlytalanságok négyszer nagyobbak voltak, mint a külsők. Szerintem ebből jogosan lehet azt a következtetést levonni, hogy bizonyos problémák megoldását jobb lenne Amerikán belül, nem pedig Kínában vagy más országokban keresni.

Természetesen nem akarom azt állítani, hogy a 2008-as pénzügyi válság, vagy szélesebb értelemben a globális pénzügyi rendszer krónikus instabilitásának egyetlen vagy akárcsak a legfontosabb oka az egyenlőtlenségek növekedése lenne. Szerintem az instabilitás okai között az amerikai egyenlőtlenségek növekedésénél potenciálisan fontosabb lehet a tőke/jövedelem arány – főképpen Európát jellemző – trendszerű növekedése, ami óriási mértékben felduzzasztotta a globális vagyoni pozíciókat.<sup>61</sup>

### A csúc sjövedelmek szárnyalása

Térjünk vissza az egyenlőtlenség növekedésének okaira az Egyesült Államokban. Elsőként a béregyenlőtlenségek soha nem tapasztalt mértékű növekedését kell megemlíteni, kiváltképp a bérlétra legmagasabb fokán megjelenő rendkívül magas javadalmazást. Ennek kedvezményezettjei elsősorban a nagyvállalati felsővezetők (lásd 8.7.–8.8. ábra).

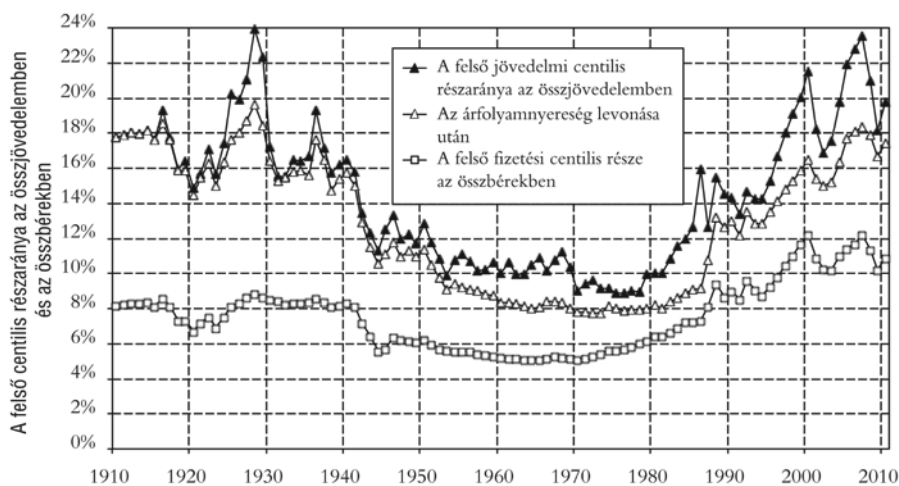
Általánosságban elmondható, hogy a béregyenlőtlenségek az Egyesült Államokban az elmúlt évszázad során több fontos átalakuláson mentek keresztül: az 1920-as években a bérhierarchia kiszélesedett, az 1930-as években viszonylag stabil maradt, majd a második világháború alatt az egyenlőtlenségek nagymértékben összezsugorodtak. Ezt a „zsugorodási időszakot” a kutatók alaposan tanulmányozták. Megállapításaik szerint a folyamatban nagy szerepet játszott az 1941 és 1945 között a *National War Labor Board* (Háborús Munkaerő Hivatal) néven működő szövetségi hatóság, amely kizárólagos jogot kapott mindenfajta béremelés jóváhagyására, de általában csak a legalacsonyabb fizetések esetén hagyott jóvá emeléseket. Például a hivatal a vezetői fizetéseket módszeresen befagyasztotta, és még a háború végén is csak szerény mértékű növekedést engedélyezett.<sup>62</sup> Az 1950–60-as években a béregyenlőtlenségek viszonylag mérsékelt, a franciaországinál alacsonyabb szinten stabilizálódtak: a felső decilis részaránya nagyjából 25%,



**8.7. ábra.** Magas jövedelmek és magas bérek az Egyesült Államokban, 1910–2010

**Magyarázat:** a jövedelmi egyenlőtlenségek 1970-es évek óta megfigyelhető növekedése nagyrészt a béregyenlőtlenségek növekedésével magyarázható.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)



**8.8. ábra.** A felső centilis átalakulása az Egyesült Államokban

**Magyarázat:** a jövedelmi hierarchia legfelső 1%-ában 1970 óta megfigyelhető növekedés nagyrészt a bérletra legfelső 1%-ának fizetésnövekedésével magyarázható.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

a felső centilisé pedig kb. 5–6% volt. Az 1970-es évek közepétől kezdve aztán a felső 10%, és még inkább a legfelső 1% részaránya a munkajövedelmekben gyorsabban nőtt, mint az átlagbér. A felső decilis részaránya összességében 25%-ról 35%-ra nőtt; ezt a 10 százalékpontos növekedést kétharmad részben a nemzeti jövedelemből a felső decilisre jutó részarány növekedése magyarázza (lásd 8.7.–8.8. ábra).

A fentiekhez érdemes néhány szót hozzáfűzni. Először is a béregyenlőtlenségek példa nélkül álló növekedését láthatóan nem ellensúlyozta a megnövekedett bérmobilitás az egyén karrierje során.<sup>63</sup> Fontos dologról beszélünk, mivel a nagyobb mobilitásra gyakran hivatkoznak azok, akik szerint a nagyobb egyenlőtlenség nem is olyan nagy probléma. Valójában azonban, ha mindenki az életének egy részében nagyon magas fizetésért dolgozna (például ha az élete során egy éven keresztül a jövedelmi hierarchia legfelső centiliséhez tartozna), akkor a kiemelkedően magas jövedelmek szintjének növekedéséből nem feltétlenül következne, hogy a munkajövedelmi egyenlőtlenségek az egyén élete folyamán valóságosan növekedtek. A mobilitással kapcsolatos érv ismerős; bár a gyakorlatban nem igazán lehet igazolni. Jelen esetben azonban az amerikai kormányzati adatoknak köszönhetően jól mérhetjük az egyenlőtlenségek alakulását úgy, hogy eközben figyelembe vesszük a mobilitást: nagyon hosszú időtávra (tíz, húsz, harminc évre) ki lehet számolni az átlagbéreket az egyén szintjén. Azt látjuk, hogy a béregyenlőtlenségek növekedése minden esetben, a referencia-időszak hosszától függetlenül, azonos mértéket mutat.<sup>64</sup> Másképpen fogalmazva tehát, sem a McDonald's eladóival, sem a detroiti munkásokkal, sem a chicagói egyetemi oktatókkal, sem pedig a Kaliforniában dolgozó középvezetőkkel nem fordul elő, hogy aktív életük során egy évet a nagy amerikai cégeknél vezető beosztásban töltenének el. Nem hiszem, hogy bárkiben komolyan felmerült volna ennek az ellenkezője, de azért a biztonság kedvéért nem árt, ha minderre szisztematikus számításokkal is bizonyítékkal tudunk szolgálni.

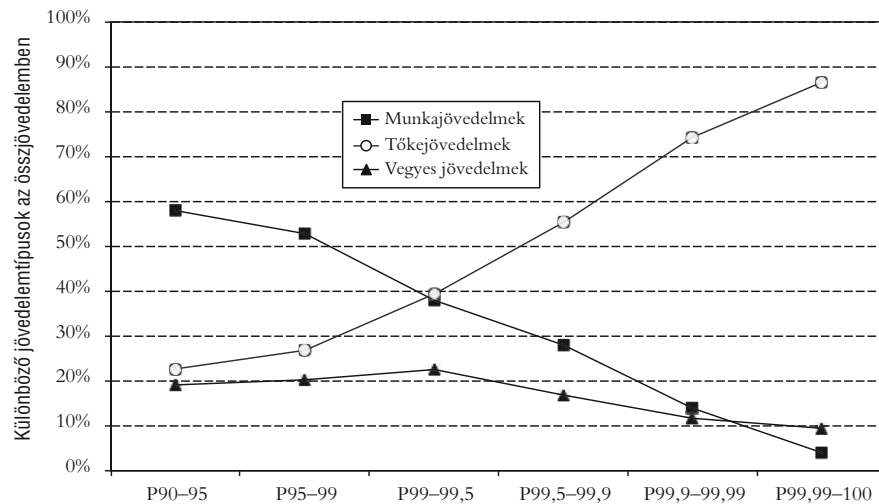
### „Lakótársak” a felső centilisben

Mindamellettsé persze az a tény, hogy az amerikai jövedelmi egyenlőtlenségek növekedését elsősorban a béregyenlőtlenségek példa nélkül álló növekedése okozta, korántsem jelenti azt, hogy a tőkejövedelmek semmilyen szerepet ne játszottak volna ebben a folyamatban. Nagyon fontos, hogy ne essünk abba a tévhitbe, miszerint a tőkejövedelmek teljesen eltűntek az amerikai társadalmi hierarchia csúcsáról.

Valójában az Egyesült Államokban a tőkejövedelmek terén az 1980-as évek óta tartó nagyon erős és növekvő egyenlőtlenségek a jövedelmi egyenlőtlenségek egyharmadára adnak magyarázatot, ami egyáltalán nem elhanyagolható mérték. Manapság épp úgy, mint korábban, az Egyesült Államokban épp úgy, mint Franciaországban, vagy Európában, a tőkejövedelmek jelentősége annak mértékében emelkedik, ahogy felfelé haladunk a jövedelmi létrán. A különböző korszakok és a földrajzi különbségek csupán fokozatbeli eltéréseket okoznak: ez utóbbiak ugyan jelentősek lehetnek, de az általános elven mit sem változtatnak. Edward Wolff és Ajit Zacharias felhívja a figyelmet arra, hogy a felső centilisen mindig különböző társadalmi csoportok osztoznak – némelyiknek a tőkejövedelme nagyon magas, némelyiknek a munkajövedelme; az utóbbi azonban nem nyomja el az előbbit<sup>65</sup>.

Franciaországhoz hasonlóan, csak még nagyobb mértékben a különbség mindössze annyi, hogy napjaink Amerikájában még magasabbra kell felkapaszkodni a jövedelmi hierarchiában, hogy a tőkejövedelmek a munkajövedelmek fölé kerekedjenek. 1929-ben a tőkejövedelmek – elsősorban az osztalékok és az árfolyamnyereség – jelentették a jövedelmi hierarchia legfelső 1%-a számára a legfontosabb tételt (lásd 8.9. ábra). 2007-ben már egészen a jövedelmi hierarchia legfelső 0,1%-a szintjéig kell eljutni, hogy ugyanez elmondható legyen (lásd 8.10. ábra). Ismét hangsúlyoznom kell, hogy mindez abból adódik, hogy az árfolyamnyereséget beszámítjuk a tőkejövedelmek közé: e nélkül egészen a 0,01%-ig a bérek jelentik a legfontosabb jövedelmi forrást.<sup>66</sup>

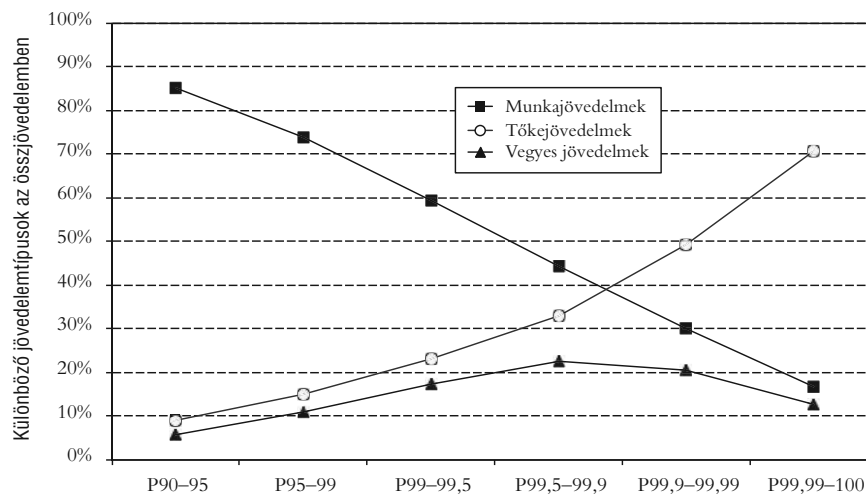
Végül még ki kell térnünk arra a tisztázásra váró – talán legfontosabb – kérdésre, hogy vajon a nagyon magas jövedelmek és a nagyon magas fizetések növekedése a „szupermenedzserek” korának eljövételét jelenti-e. Azokról a felsővállalati vezetőkről van szó, akik a történelemben példa nélküli nagyságú jövedelemcsomagokat alkudtak ki a maguk számára. Vegyük a tőzsdei cégek öt legmagasabban javadalmazott vezetőjét (többnyire csak az ő esetükben írja elő a törvény a közzétételt a vállalati éves beszámolóikban). Ha csupán őket nézzük, arra a paradox következtetésre juthatunk, hogy nincs elég csúcsvezető, akinek a jövedelmével meg lehetne magyarázni a nagyon magas jövedelmekben bekövetkezett növekedést, és ezért talán nem is tudjuk igazolni azokat a jövedelmi változásokat, amelyeket az amerikai jövedelembevallások alapján figyeltünk meg.<sup>67</sup> Ám a valóság az, hogy a nagy amerikai cégeknél nemcsak öt, de sokkal több olyan vezető van, aki a jövedelme alapján a felső 1%-ba (azaz 352 000 dollárnál többet keresett 2010-ben) vagy akár a felső 0,1%-ba tartozik (azaz évi 1,5 millió dollárnál többet keresett).



**8.9. ábra.** A magas jövedelmek összetétele az Egyesült Államokban, 1929

**Magyarázat:** a munkajövedelmek fokozatosan háttérbe szorulnak, ahogy a jövedelmi hierarchia felső decilisében felfelé haladunk.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)



**8.10. ábra.** A magas jövedelmek összetétele az Egyesült Államokban, 2007

**Magyarázat:** 1929-ben az Egyesült Államokban a felső 1% számára a tőkejövedelmek jelentették a legfontosabb jövedelmi forrást, 2007-ben azonban ez már csak a lakosság legfelső 0,1%-ról mondható el.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

A közelmúltban végzett kutatások alapján, amelyek összehasonlították a jövedelembevallásokat és a vállalati munkabér-nyilvántartásokat, bátran ki lehet jelteni, hogy a 2000–10-es években a legfelső 0,1% tagjainak legnagyobb része – ami 60% és 70% közötti arányt jelent a meghatározástól függően – vállalati csúcsvezető. Ehhez képest a sportolók, színészek, művészek és egyéb területen tevékenykedők 5%-ban képviseltetik magukat ebben a csoportban.<sup>68</sup> Ebben az értelemben az újonnan formálódó amerikai egyenlőtlenségek sokkal inkább a „szupermenedzserek”, mint a „szupersztárok” felemelkedését jelentik.<sup>69</sup>

Érdekes az is, hogy a pénzügyi szakmák (bankok és más pénzügyi vállalkozások vezetői és pénzpiaci kereskedők) képviselői kétszer olyan gyakran fordulnak elő a legmagasabb jövedelműek között, mint a gazdaság többi szereplői (a legfelső 0,1%-ban 20%-os arányban szerepelnek, jóllehet a pénzügyi szektor csupán 10%-át adja a GDP-nek). Persze ezzel együtt is látnunk kell, hogy a legmagasabb jövedelmi csoportok 80%-a nem a pénzügyi területről származik, illetve hogy a nagyon magas amerikai jövedelmek arányának növekedése mindenekelőtt a pénzügyi és a reálszférában működő nagyvállalatok vezetőinek jutó fizetési csomagok robbanásszerű emelkedésével magyarázható.

Az amerikai adótörvényekkel és a közgazdasági logikával összhangban a szupermenedzserek bérébe felvettem a jutalmakat, a bónuszokat és a részvényopcióik értékét is (ez utóbbi nagy szerepet játszott a béregyenlőtlenségek növekedésében, ahogy az a 8.9. és 8.10. ábráról leolvasható).<sup>70</sup> A jutalmak, bónuszok és a részvényopcióik értékének nagyon szélsőséges kilengései magyarázzák a magas fizetésekből megfigyelhető jelentős ingadozást a 2000–10-es évek folyamán.

## 9. Egyenlőtlenségek a munkajövedelmek terén

Az előzőekben meglehetősen részletességgel ismertettem a jövedelmi és béregyenlőtlenségek alakulását Franciaországban és az Egyesült Államokban a 20. század folyamán. A következő lépésben megvizsgálom ezeket a változásokat abból a szempontból, hogy milyen mértékben tekinthetők reprezentatívnak a más fejlett és feltörekvő országokban zajló hosszú távú átalakulások tekintetében.

Ebben a fejezetben a vizsgálódást a munkajövedelmek egyenlőtlenségének dinamikájával kezdem: mivel magyarázható a béregyenlőtlenségek robbanása és a szupermenedzserek „felemelkedése” az Egyesült Államokban 1980 után, és általánosabban fogalmazva: mi indokolja a különböző országokban tapasztalható eltérő historikus változásokat?

A következő fejezetekben megvizsgálom majd a tőketulajdon eloszlásának evolúcióját: miért és hogyan csökkent valamennyi országban – kiváltképpen Európában – a vagyon koncentrációja a *belle époque* óta? Az örökölt vagyonon alapuló, azaz a „tulajdonosi középosztály” kialakulása kulcsfontosságú e kutatás szempontjából, mivel ez a jelenség nagymértékben megmagyarázza a jövedelmi egyenlőtlenségek csökkenését a 20. század első felében és azt is, hogyan alakultak át a fejlett országok a járadékosok társadalmából a menedzserek társadalmává (kevésbé optimista megközelítésben hogyan alakult át a szuperjáradékosok társadalma a járadékosok társadalmának kevésbé extrém válfajává).

### A béregyenlőtlenség: verseny az oktatás és a technológia között?

Mi az oka annak, hogy a munkajövedelmek – főképpen a bérek – terén fennálló egyenlőtlenségek társadalmanként és korszakonként eltérő mértékűek? A legelterjedtebb elmélet szerint ennek hátterében az oktatás és a technológia

közötti versenyfutás áll. A tiszteletköröket félretéve szögezzük le gyorsan: ez az elmélet nem ad magyarázatot minden kérdésre. Például egyáltalán nem ad kielégítő választ arra, hogy mi magyarázza a szupermenedzserek felemelkedését, vagy a béregyenlőtlenségek növekedését az Egyesült Államokban 1980 után. Ennek ellenére ez az elmélet érdekes és fontos adalékot szolgáltat bizonyos történeti változások megértéséhez, ezért ennek az elméletnek a tárgyalásával kezdem.

Az elmélet két hipotézisen nyugszik. Az első szerint egy adott munkavállaló bére a határtermelékenységgel egyenlő, vagyis a hozzájárulásával az őt alkalmazó vállalat vagy hivatal kibocsátásához. A második hipotézis szerint a munkás termelékenysége mindenekeelőtt a képzettségétől és az adott társadalomban az e képzettség iránt megnyilvánuló kereslettől, illetve a kínálatától függ. Ha például egy társadalomban kevés munkavállalónak van mérnöki végzettsége (vagyis a mérnökök „kínálata” alacsony), és az éppen aktuálisan működő technológia sok mérnöki munkát igényel (vagyis a „kereslet” magas), akkor jó eséllyel az alacsony kínálat és a magas kereslet összetalálkozásának eredményeként a mérnöki fizetések (más foglalkozásokhoz képest) nagyon magasak lesznek. Ez értelemszerűen azt is jelenti, hogy jelentősek lesznek a bérkülönbségek a jól fizetett mérnökök és a többi munkavállaló között.

Ez az elmélet bizonyos értelemben korlátozottnak és naivnak nevezhető (a gyakorlatban egy adott munkavállaló termelékenysége távolról sincs kőbe vésve); nem objektív és nincs is az illető homlokára írva. Ráadásul gyakran inkább a társadalmi csoportok közötti erőviszonyok játszanak meghatározó szerepet a munkabérek kialakítása során. Ám ennek az egyszerű – vagy talán inkább leegyszerűsítő – elméletnek mégis megvan az az előnye, hogy két nagyon fontos társadalmi és gazdasági tényezőre hívja fel a figyelmet, amelyek még a komolyabb elméletek szerint is nagy szerepet játszanak a béregyenlőtlenségek kialakulásában. A képzettséggel kapcsolatos keresletre és kínálatra gondolok. A gyakorlatban a képzettség kínálata egyebek mellett az oktatási rendszer állapotától függ: például attól, hány ember szerezhet képesítést egy adott területen, milyen a képzés minősége, milyen mértékben kapcsolódnak hozzá megfelelő szakmai tapasztalatszerzési lehetőségek. A képzettség iránti keresletet viszont az adott társadalom által fogyasztott javak és szolgáltatások előállításához szükséges technológiák állapota határozza meg. Bármilyen legyen a többi tényező, nyilvánvaló, hogy ez a két elem – egyrészt a képzési rendszer, másrészt a technológia állapota – játszik meghatározó szerepet, és minimum befolyásolják a különböző csoportok között kialakuló erőviszonyokat is.

Ez a két tényező persze számos más dologtól függ. Az oktatási rendszert alapvetően a közpolitika alakítja, amely meghatározza, hogy mely szakmák



kapnak elsőbbséget, hogyan kell finanszírozni az oktatást, mibe kerüljön a képzés a diákoknak és a családjuknak, illetve hogyan lehet biztosítani a folyamatos tanulás lehetőségét. A technológiai fejlődés az innovációtól, illetve a találmányok gyakorlatba történő átültetésének a sebességétől függ. Ez a folyamat többnyire növeli az új tudás iránti keresletet és új szakmákat teremtet. Ebből adódik végül is az oktatás és a technológia közötti versenyfutás gondolata: ha a képzettség kínálata nem növekszik ugyanolyan ütemben, mint a technológia által támasztott igények, akkor a legkevésbé képzett csoportok tagjai kevesebbet fognak keresni és kevésbé értékes munkát kapnak, és ez összességében a munkaegyenlőtlenségek növekedéséhez vezet. Ha ezt el akarjuk kerülni, az oktatási rendszernek megfelelő ütemben gondoskodnia kell az új képzési rendszerek létrehozásáról, és szintén elég gyorsan kell biztosítani az új szaktudás elsajátítását különösen az alacsonyabb iskolai végzettségűek esetében.

Vegyük szemügyre például a franciaországi béregyenlőtlenségeket. Korábban már volt arról szó, hogy a bérlétra viszonylag hosszú időn keresztül meglehetősen stabilitást mutatott. Az átlagbér óriási növekedésen ment át a 20. század folyamán, de a legjobban és legrosszabbul fizetett decilis közötti különbség változatlan maradt. Hogyan lehetséges ez, miközben az oktatási rendszer sokkal demokratikusabbá vált ugyanezen időszak során? A leginkább kézenfekvő magyarázat szerint valamennyi képzettségi szint nagyjából ugyanolyan ütemben fejlődött, így aztán a béregyenlőtlenségek egészen egyszerűen feljebb tolódtak. Azok, akik korábban csak elemi iskolát végeztek, egy fokozattal feljebb kerültek az oktatási létrán és elvégezték az általános iskolát, aztán a középiskolát. Ám az a csoport, amelynek korábban be kellett érnie az érettségivel, most már egyetemi alap-, sőt mester-szakra jár. Másképpen fogalmazva: az oktatási rendszer demokratizálódása nem szüntette meg a képzettség terén meglévő egyenlőtlenségeket, így nem segítette elő a béregyenlőtlenségek mérséklődését sem. Igaz, hogy ha a demokratizálódásra nem került volna sor és azoknak a gyermekeknek, akik csak az általános iskolát végezték el (ami abban a korban minden egyes nemzedék háromnegyedét tette ki), továbbra is ugyanazon a szinten maradtak volna, a munka- és főleg a béregyenlőtlenségek sokkal nagyobbak lennének.

Térjünk most át az amerikai példára. Claudia Goldin és Lawrence Katz két folyamatot hasonlított össze az 1890 és 2005 közötti időszakban. Egyfelől a középfokú végzettséggel és a főiskolai végzettséggel rendelkező munkavállalók bére közötti különbségeket, másfelől a főiskolai diplomások számát. Goldin és Katz olvasatában a következtetés egyértelmű: a két görbe ellenkező irányba mozog. A bérkülönbségek, amelyek az 1970-es évekig

meglehetősen rendszerességgel csökkentek, 1980-tól kezdve hirtelen növekedni kezdtek. Ez pontosan akkor kezdődött, amikor a felsőfokú végzettséggel rendelkezők számának növekedése megállt, vagy legalábbis lelassult.<sup>71</sup> A két kutató számára a következtetés egyértelmű: a béregyenlőtlenségek növekedését az Egyesült Államokban az okozza, hogy az ország nem ruház be eleget a felsőoktatásba. Egészen pontosan: túlságosan sok ember marad ki a szükséges képzésből, mert a családok nem engedhetik meg maguknak a magas képzési költségeket. Ezt a trendet tehát akkor lehetne megfordítani, ha az Egyesült Államok komoly összegeket fektetne a felsőoktatásba, hogy minél több ember szerezhessen felsőfokú diplomát.

A francia és az amerikai tapasztalatok tehát egybecsengenek: hosszú távon a munkaegyenlőtlenségek csökkentésének és egyúttal a munkaerő átlagos termelékenységének, valamint a gazdasági növekedés gyorsításának legjobb eszköze kétségkívül az, ha jelentős összegeket fektetünk az oktatásba. A bérek vásárlóereje azért növekedhetett ötszörösére egyetlen évszázad leforgása alatt, mert a munkaerő képzettsége a technológiai változásokkal karöltve lehetővé tette az egy főre eső kibocsátás megötszörösödését. Nem lehet kétség afelől, hogy hosszú távon a bérszínvonalak alakulását elsősorban az oktatás és a technológia határozza meg.

Ha az Egyesült Államok – vagy Franciaország – többet invesztálna a magas színvonalú szakmai képzésbe és növelné a hozzáférést a korszerű oktatási lehetőségekhez, ezzel egészen biztosan elősegítené az alacsony és közepes jövedelmek növekedését, és ezzel párhuzamosan a felső decilis részarányának csökkenését mind a bérek, mind az összjövedelem terén. A skandináv országok, amelyekben a béregyenlőtlenségek mérsékeltebbek, mint másutt, minden jel szerint ezt annak köszönhetik, hogy az oktatási rendszerük viszonylagosan demokratikus és befogadó.<sup>72</sup> Az oktatás finanszírozása – főképpen a felsőoktatásé – valamennyi országban az előttünk álló évszázad legégetőbb kérdéseinek egyike. Sajnos az oktatás költségeivel és a hozzáféréssel kapcsolatos adatok mind az Egyesült Államokban, mind pedig Franciaországban nagyon korlátozottak. Mindkét ország nagy jelentőséget tulajdonít az iskoláknak és a szakképzésnek mint a társadalmi mobilitást elősegítő intézményeknek, de az oktatással és a meritokráciával kapcsolatos elméleti vita gyakran köszönő viszonyban sincs a valósággal és különösen azzal a ténnyel, hogy a legjobb iskolák a felvételik során általában a jobb társadalmi helyzetű diákokat részesítik előnyben. Erre a kérdésre a 13. fejezetben még visszatérek.

### Az elméleti modell korlátai: az intézmények szerepe

Hosszú távon az oktatás és a technológia szerepe vitathatatlanul meghatározó, de az elméleti modell, amely szerint a munkabért mindig tökéletesen meghatározza az adott munkavállaló határtermelékenysége, azaz a képzettsége, sok szempontból korláatosnak tekinthető. Ne is időzzünk túl sokáig azon, hogy nem mindig elég a képzésbe investálni: előfordul, hogy az aktuális technológia nem tud mit kezdeni ezzel a tudáskínálattal. Ne időzzünk túl sokáig azon sem, hogy ez az elméleti modell, legalábbis a leginkább leegyszerűsítő formájában rendkívül instrumentalista és haszonelvű képet fest a képzésről. Ahogy az egészségügy alapvető célja nem az, hogy más szakterületeket egészséges munkavállalókkal lásson el, az oktatás sem feltétlenül az, hogy felkészítse a diákokat arra, hogy a gazdaság más szektorai munkát kapjanak. Az egészségnek és az oktatásnak valamennyi emberi társadalomban önmagáért való értéke van: a civilizáció alapvető célja, hogy képesek legyünk az életünket jó egészségben leélni, ahogy az is, hogy tudást és műveltséget szerezzünk.<sup>73</sup> Miért is ne képzelhetnénk el egy olyan ideális társadalmat, amelyben szinte minden tevékenység teljesen automatizált, és mindenki a lehető legnagyobb mértékben igénybe veheti az oktatás, a kultúra és az egészségügy kínálta javakat saját maga és a közösség javára; ahol mindenki lehetne tanár, író, színész, vagy néző, orvos vagy páciens? Ahogy azt a 2. fejezetben megjegyeztem, ez az út bizonyos mértékben már ki van jelölve az emberiség számára: a modern növekedés egyik jellemzője éppen az, hogy a kibocsátás és a munkaerő egyre nagyobb része az oktatásra, a kultúrára és a gyógyításra jut.

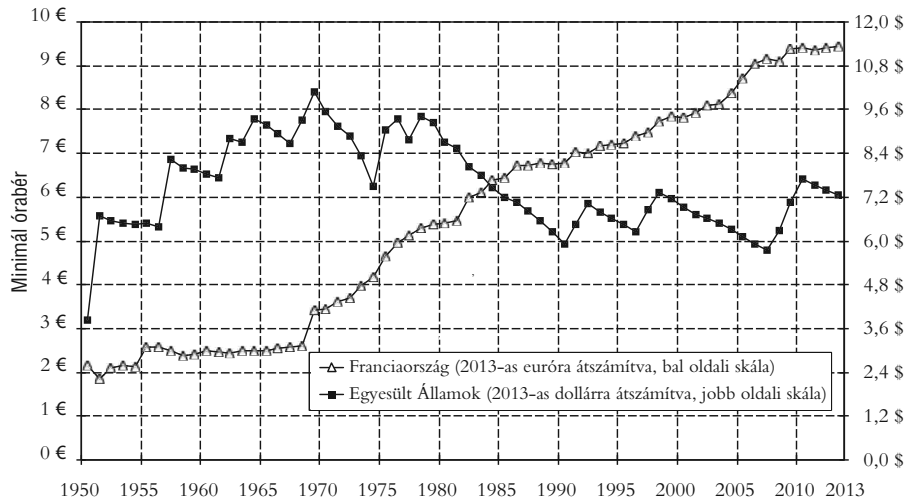
Az ideális társadalom eljövételére még egy darabig várnunk kell, addig is azonban haladjunk tovább napjaink béregyenlőtlenségeinek megértésében. Ebben a szűkebb kontextusban a határtermelékenység elméletével éppen az a legnagyobb probléma, hogy nem képes megmagyarázni a bérelőzlások sokféleségét az egyes országokban és történelmi időszakokban. Ha jobban meg akarjuk érteni a béregyenlőtlenségek dinamikáját, más tényezőket is tárgyalnunk kell, amilyenek például azok az intézmények és szabályok, amelyek az egyes országokban a munkaerőpiac működését szabályozzák. A munkaerőpiac ugyanis – sokkal inkább, mint más piacok – nem matematikai absztrakció, amelynek a működését teljes egészében természetes és megingathatatlan mechanizmusok, illetve hibátlan technológiai tényezők határozzák meg. Sokkal inkább egy specifikus szabályokból és kompromisszumokból álló társadalmi konstrukcióval állunk szemben.

Az előző fejezetben már szóltam a bérhierarchia összezsugorodásának vagy éppen kiszélesedésének több fontos „epizódjáról”, amelyeket elég

nehéz megmagyarázni, ha csak a különböző képzettségi szintekkel kapcsolatos keresletre és kínálatra koncentrálnak. Például a két világháború során a béregyenlőtlenségek Franciaországban és az Egyesült Államokban is bekövetkezett összezsugorodásában szerepet játszottak a magán- és a közszférában lefolytatott bértárgyalások, amelyekben viszont az olyan speciális intézmények játszottak meghatározó szerepet, mint a National War Labor Board az Egyesült Államokban, amit kifejezetten ebből a célból hoztak létre. Említettem már a minimálberek terén bekövetkezett változások szerepét a béregyenlőtlenségekben Franciaországban 1950 után. Itt három világosan megkülönböztethető szakaszból beszélünk: 1950 és 1968 között a minimálbért nem nagyon korrigálták és a bérlétra kiszélesedett; 1968 és 1983 között a minimálbér nagyon gyors emelkedésnek indult, a béregyenlőtlenségek pedig erősen összezsugorodtak, végül 1983 és 2012 között a minimálbér viszonylag lassan növekedett és a bérlétra tendenciaszerűen szélesedni kezdett.<sup>74</sup> 2013 elején a minimál órabér Franciaországban 9,43 euró.

Az Egyesült Államokban 1933-ban vezették be a szövetségi minimálbért, vagyis mintegy húsz évvel korábban, mint Franciaországban.<sup>75</sup> Akár csak Franciaországban, a minimálbér változásai jelentős szerepet játszottak az amerikai béregyenlőtlenségek alakulásában. Meghökkenítő, ha belegondolunk, hogy a vásárlóerő tekintetében a minimálbér a maximális szintjét csaknem ötven évvel ezelőtt érte el az óránkénti 1,60 dollárral (az 1968 és 2013 közötti infláció figyelembevételével ez 10,10 dollárt jelentene 2013-ban), egy olyan időszakban, amikor a munkanélküliség 4% alatt volt. 1980 és 1990 között, Reagan és az idősebb Bush elnökségének ideje alatt a szövetségi minimálbér 3,35 dollár maradt, vásárlóereje az infláció miatt jelentősen csökkent. Clinton elnöksége idején az 1990-es években a minimálbér 5,25 dollárra emelkedett, és ezen a szinten is maradt az ifjabb Bush elnöksége alatt. 2008 után az Obama-admisztráció intézkedéseinek köszönhetően több alkalommal is megemelkedett. 2013 elején a minimál órabér 7,25 dollár Amerikában, vagyis alig 6 euró, ami azt jelenti, hogy a francia minimálbérnek a kétharmadát sem éri el, miközben az 1980-as évek elejéig ennek éppen a fordítottja volt igaz (lásd 9.1. ábra).<sup>76</sup> 2013 februárjában Obama elnök az Unió helyzetéről szóló beszédében bejelentette azt a szándékát, hogy 2013 és 2016 között a minimálbért óránként 9 dollár körüli szintre emelje.<sup>77</sup>

Az Egyesült Államokban a legalacsonyabb bérek eloszlása szorosan követte a minimálbér alakulását: a béreloszlás alsó 10%-a és az átlagbér közötti különbség jelentősen növekedett az 1980-as években, majd számottevően csökkent az 1990-es években, mielőtt a 2000-es években ismét növekedni kezdett volna. Ám az eloszlás tetején az egyenlőtlenségek



**9.1. ábra. Minimálbér Franciaországban és az Egyesült Államokban, 1950–2013**

**Magyarázat:** 2013-as vásárlóerőre átszámítva a minimál órabér 3,8 \$-ról 7,3 \$-ra emelkedett 1950 és 2013 között az Egyesült Államokban és 2,1 euróról 9,4 euróra Franciaországban.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

– például a bértömegből a felső decilisre jutó arány – az időszak során folyamatosan növekedtek. Nyilvánvaló, hogy a minimálbér befolyásolja a béreloszlás alját, de csak sokkal kisebb mértékben a tetejét, ahol már más erők működnek.

### Bértáblák és a minimálbér

A minimálbér kétségkívül meghatározó szerepet játszik a béregyenlőtlenségek létrejöttében és evolúciójában – ezt támasztják alá a franciaországi és amerikai tapasztalatok is. Persze mindegyik országnak megvan a maga története ezen a téren és a maga egyedi kronológiája. Nincs ebben semmi meglepő: a munkaerőpiac szabályozása mindenütt attól függ, hogy az adott társadalom mit gondol a szociális igazságosságról, ez pedig szorosan kapcsolódik az illető ország történelmének társadalmi, politikai és kulturális vonulataihoz. Az Egyesült Államok 1950 és 1960 között a minimálbért a legalacsonyabb fizetések jelentős emelésére használta, de az 1970-es években már nem folyamodott ehhez az eszközhöz. Franciaországban ennek éppen az ellenkezője történt: a minimálbért az 1950–60-as évek során

befagyasztották, az 1970-es években pedig sokkal sűrűbben nyúltak hozzá. A 9.1. ábra jól mutatja ezt az érzékelhetően nagy különbséget.

Tovább folytathatnám még az egyes országok példájának bemutatását. Nagy-Britanniában 1999-ben vezették be az országos minimálbért, amelynek szintje a francia és az amerikai között helyezkedett el: 2013-ban 6,19 font volt óránként (ami 8,05 eurónak felel meg<sup>78</sup>). Németországban és Svédországban nincs országos minimálbér, hanem a szakszervezetek feladata, hogy az egyes ágazatokban a munkaadókkal megállapodjanak ne csak a minimálbér, de a teljes bértábla vonatkozásában. 2013-as adatok szerint ezekben az országokban a minimál órabér számos ágazatban meghaladja a 10 eurót (tehát magasabb, mint más országokban, ahol az országos szinten megállapított minimálbér intézménye működik). Ettől függetlenül egyes kevésbé szabályozott ágazatokban, illetve ahol a szakszervezetek nem elég erősek, a minimálbér összege ennél sokkal alacsonyabb is lehet. Németország az egységes rendszer érdekében 2013–14 folyamán tervezi az országos minimálbér bevezetését. Természetesen egyáltalán nem az a célom, hogy az egyes országokra vonatkozóan megírjam a minimálbérek és a bértáblák történetét, vagy ezek hatását a béregyenlőtlenségekre. Csupán arra törekszem, hogy röviden bemutassam azokat az elveket, amelyek alapján általános érvénnyel elemezni lehet a bérek megállapítását szabályozó intézményeket.

Mi indokolja tulajdonképpen a minimálbért vagy a többé-kevésbé merev bértáblákat? A legelső indok egyszerűen az, hogy nem is olyan könnyű megállapítani egy adott munkavállaló határtermelékenységét. A közszférában, de a magánszektorban is egyértelmű: a munkások tucatjait, pláne ezreit alkalmazó szervezetekben egyáltalán nem egyszerű megállapítani, hogy mekkora az egyes munkatársak hozzájárulása a teljes kibocsátáshoz. Persze lehet a határtermelékenységet megbecsülni, különösen az ismétlődő lépésekből álló munkakörök esetében, amelyeket akárhány munkás végezhet. Például az összeszerelő szalag mellett dolgozó munkás vagy egy McDonald's étterem kiszolgálója esetében a menedzsment ki tudja számolni, hogy egy újabb munkás beállítása mekkora addicionális bevételt hoz a vállalat számára. Ám ez a becslés csak közelítő lehet, ami több lehetséges termelékenységet eredményezne egyetlen szám helyett. Figyelembe véve ezt a fajta bizonytalanságot, hogyan lehet a béreket mégis megállapítani? Számos oknál fogva gondolhatjuk, hogy ha a cég vezetője szabad kezet kapna, hogy megállapítsa minden egyes munkatársának a havi bérét (vagy akár napit is), az nem csupán önkényességet és igazságtalanságot vinne a rendszerbe, de még csak nem is lenne hatékony a cég számára.

Összességében a vállalat számára az tűnik hatékornak, ha a bérek viszonylag stabilak, és nem hullámszerűen folytonosan a vállalati eladások

függvényében. A vállalat tulajdonosai és menedzsmentje általában sokkal többet keresnek, sokkal gazdagabbak, mint a munkásaik, ezért könnyebben elviselik, ha a jövedelmüket rövid távú sokkok érik. Ezzel szemben mindenki számára előnyös lehet, ha a munkaszerződésekbe egyfajta „bérgaranciát” foglalnak abban az értelemben, hogy a munkás havi fizetésének összege garantált. A napibér átalakítása havi bérré igazi forradalmi újítás volt, amely a 20. század folyamán mindegyik fejlett országban meghonosodott. Ezt az újítást aztán a törvény szentesítette és bekerült a munkavállalók és munkaadók közötti megállapodásokba. A 19. században még normának számító napibér fokozatosan eltűnt. Ez döntő lépés volt a munkásosztály kialakulásához vezető úton; a munkások ennek eredményeként megfelelő jogi státuszra és stabil, kiszámítható jövedelemre tettek szert. Ez nyilvánvalóan egyértelműen megkülönböztette őket a napszámosoktól és a darab-béresektől, akik a 18. és 19. század tipikus munkavállalói voltak.<sup>79</sup>

A fenti indoklás a bérek előre rögzítése mellett természetesen nem maradéktalanul meggyőző. A minimum bérek és rögzített bértáblák mellett szóló másik klasszikus érv az ún. „specifikus befektetések” problémája. Ahhoz ugyanis, hogy a munkások bizonyos, a vállalat számára szükséges lépéseket és feladatokat el tudjanak látni, bizonyos dolgokat meg kell tanulniuk, azaz be kell ruházniuk az illető vállalatba. Ezek a beruházások viszont más vállalatok számára nem vagy csak alig jelentenek értéket. Például a munkásoknak meg kell tanulniuk bizonyos eljárásokat, szervezeti megoldásokat vagy képességeket, amelyek az adott vállalat termelési folyamatához kapcsolódnak. Ha a béreket a vállalat egyoldalúan állapíthatja meg és bármikor önkényesen megváltoztathatja, tehát a munkások nem tudhatják előre, mekkora bért kapnak, nagyon valószínű, hogy nem fektetnek annyit a vállalatba, amennyi szükséges lenne. Ez is amellett szól, hogy előre kell rögzíteni a béreket.

Van egy másik „specifikus befektetés” típusú érv, amely a vállalat másfajta döntéseivel kapcsolatos. Ez nagyjából úgy foglalható össze, hogy célszerű a részvényesek hatalmát korlátozni (akiknek a szemlélete a közvélekedés szerint túlságosan rövid távú) és egyfajta hatalommegosztásos mechanizmust kialakítani, amelyben más, a vállalat működésében érdekelt felek (például a munkások) is részt vesznek. Ez a „rajnai kapitalizmus” modellje, amelyről volt már szó a második részben. Ez utóbbi alighanem fontosabb érv a rögzített bértáblák mellett.

Általánosabban fogalmazva azt mondhatjuk, hogy minél erősebb a munkáltatók alkupozíciója a munkavállalókkal szemben, és ahogy egyre távolodunk a legegyszerűbb elméleti modellekben leírt „tiszta és tökéletes” verseny feltételeitől, úgy válik egyre indokoltabbá, hogy a munkáltatók

hatalmát korlátozzák és a béreket erőteljesen szabályozzák. Például ha a munkaadók kis csoportja egy helyi munkaerőpiacon monoposzon helyzetben találja magát, vagyis ha nagyjából csak ők kínálnak egyedül munkalehetőséget, mondjuk (a helyi munkaerő „röghöz kötöttsége” miatt), akkor jó eséllyel mindent meg fognak tenni azért, hogy a lehető legnagyobb mértékben kihasználják a helyzetüket, és a munkabéreket a munkavállalók határtermelékenységénél jóval alacsonyabb szintre szorítsák le. Ilyen körülmények között a minimálbér rögzítése nemcsak igazságos, de hatékony eszköz is abban az értelemben, hogy a törvényes küszöb megállapítása közelebb viheti a gazdaságot a kompetitív egyensúlyhoz, és növelheti a foglalkoztatottságot. Ez a tökéletlen versenyen alapuló elméleti modell a minimálbér legkézenfekvőbb indoklása: biztosítékot jelent arra nézve, hogy a munkaadó ne tudja a versenyelőnyét egy bizonyos határon túl kihasználni.

Persze minden a minimálbér nagyságától függ; nem lehet megállapítani olyan összeget, amely nincs kapcsolatban az adott országot jellemző képzettségi szinttel és átlagos termelékenységgel. Az Egyesült Államokban 1980 és 2000 között – számos kutatás, köztük elsősorban a David Card és Alan Krueger által végzették szerint – a minimálbér annyira alacsony szintre süllyedt, hogy esetleges emelése nem veszélyeztetett volna munkahelyeket, sőt a foglalkoztatottság talán még növekedett is volna a monoposzon modell logikája szerint.<sup>80</sup> A kutatások alapján valószínűnek látszik, hogy az Obama-adminisztráció által jelenleg előírányzott 25%-os minimálbér-emelés (azaz az eddig érvényes óránkénti 7,25 dollár 9 dollárra emelkedne) egyáltalán nem, vagy csak nagyon kis mértékben vezetne munkahelyek megszűnéséhez. Természetesen a minimálbér nem emelhető a végtelenségig: az emeléssel párhuzamosan a foglalkoztatás szintjét érintő negatív hatások végül fokozatosan felülkerekednek. Ha a minimálbért kétszeresére vagy háromszorosára emelnénk, csodaszamba menne, ha ez nem következne be. Pontosabban fogalmazva: Franciaországban, ahol a minimálbér szintje (az átlagbérhez és a határtermelékenységhez képest) viszonylag magas, sokkal nehezebb lenne megindokolni egy jelentős minimálbér-emelést, mint az Egyesült Államokban. Ha Franciaországban növelni akarjuk az alacsony bérek vásárlóerejét, más eszközökhöz célszerű folyamodni, amilyen például a képzettséget javító oktatás, vagy az adóreform (ezek hatása ráadásul kiegészíti egymást). Természetesen a minimálbért befagyasztani sem érdemes. Igaz, a béremelések nem haladhatják meg a termelékenység növekedésének ütemét, de legalább ennyire egészségtelen az is, ha a (legtöbb) bér emelését a termelékenység növekedésének üteme alá szorítják. A különböző munkaerő-piaci intézményeknek és szakpolitikáknak megvan a maguk szerepe, mindegyiket a maga helyén kell alkalmazni.



Foglaljuk össze az eddigieket. Hosszú távon a bérek növelésének és a béregyenlőtlenségek csökkentésének legjobb eszköze a befektetés az oktatásba és a képzettségek növelésébe. Hosszú távon a minimálbérek és a bértáblák révén nem növelhetők a bérek ötszörösükre vagy tízszeresükre; ehhez az oktatásra és a technológiára van szükség. Ettől függetlenül persze a munkaerő-piaci szabályozás egyes időszakokban fontos szerepet játszik a bérek megállapítása terén akkor is, amikor az oktatás és a technológia előrehaladása egyébként megfelelő. Ráadásul ezek az időszakok viszonylag sokáig eltarthatnak, mert az egyéni szintű határtermelékenység csak hozzávetőlegesen határozható meg, másrészt a „specifikus befektetések” problémája és a tökéletlen verseny is ugyanebbe az irányba hat.

### Hogyan magyarázható az amerikai egyenlőtlenségek robbanása?

A határtermelékenységen alapuló, illetve az oktatás és a termelékenység versenyfutásáról szóló elmélet korlátai kétségkívül akkor válnak a leginkább szembeötlővé, amikor megpróbáljuk értelmezni a nagyon magas munkajövedelmeknek az Egyesült Államokban az 1980-as évek óta tartó robbanásszerű növekedését. Ebből az elméletből kiindulva a nagyfokú növekedésre magyarázat lehetne az ún. „képzettséget előnyben részesítő technológiaváltozás” (*skill-biased technological change*) gondolata, amelyet sok amerikai közgazdász vall. E szerint a nagyon magas munkajövedelmek egészen egyszerűen azért növekedtek az átlagbéreknél sokkal gyorsabban, mert a különleges képzettségek és az új technológia együttes hatására a munkavállalók sokkal termelékenyebbek, mint az átlag. Ennek a kissé tautologikus magyarázatnak – hiszen így bármilyen torzulást a bérrendszerben meg lehet „magyarázni” valamilyen feltételezett technológiai változással – számos gyengéje van, ezért szerintem nem is túlságosan meggyőző.

Mindenekelőtt, ahogy már láttuk az előző fejezetben, a béregyenlőtlenségek növekedését az Egyesült Államokban elsősorban az eloszlás legmagasabb pontján – a felső 1% és még inkább a felső 0,1% esetében – bekövetkezett bérnövekedések okozzák. Ha a felső decilis egészét vizsgáljuk, azt látjuk, hogy a „9%” esetében is tapasztalható az átlagbérénél gyorsabb növekedés, ám ez messze elmarad az „1%” esetében bekövetkezett változástól. Konkrétan: a 100 000–200 000 dollár körüli javadalmazások alig növekedtek gyorsabban, mint az átlag, miközben az 500 000 dollár feletti bérek – és még inkább az évi egymillió dollár felettiék – a szó szoros értelmében felrobbantak.<sup>81</sup> A nagyon magas szinteken megfigyelhető éles diszkontinuitás már önmagában is megkérdőjelezi a határtermelékenység elméletét;

az alkalmazott kritériumtól függetlenül nehéz bármilyen diszkontinuitást felfedezni a 9% és az 1% között az oktatás, az oktatási intézmények vagy a szakmai tapasztalat tekintetében. Az ember azt várná, hogy egy elmélet, amely a képzettség és a termelékenység „objektív” mérésén alapul, képes kimutatni, hogy a felső decilisen belül a bérnövekedés üteme nagyjából azonos, vagy legalábbis a növekedés az egyes csoportok esetében nem tér el olyan drámaian, mint ahogy a gyakorlatban tapasztalhatjuk.

Félreértés ne essék: egyáltalán nem tagadom, hogy mennyire alapvetően fontosak a felsőfokú oktatásba és képzésbe eszközölt beruházások, ahogy azt Katz és Golding bizonyította. Feltétlenül szükség van arra, hogy a politika általában, és a megfelelő szakpolitikák konkrétan, hosszú távra könnyítsék meg a hozzáférést a felsőfokú képzéshez a lakosság minél szélesebb körei számára az Egyesült Államokban épp úgy, mint más országokban. Az ilyen intézkedések természetesen nagyon is kívánatosak, de minden jel szerint csak kismértékben tudták korlátozni a legmagasabb jövedelmeknek az 1980-as évek óta megfigyelt robbanásszerű növekedését.

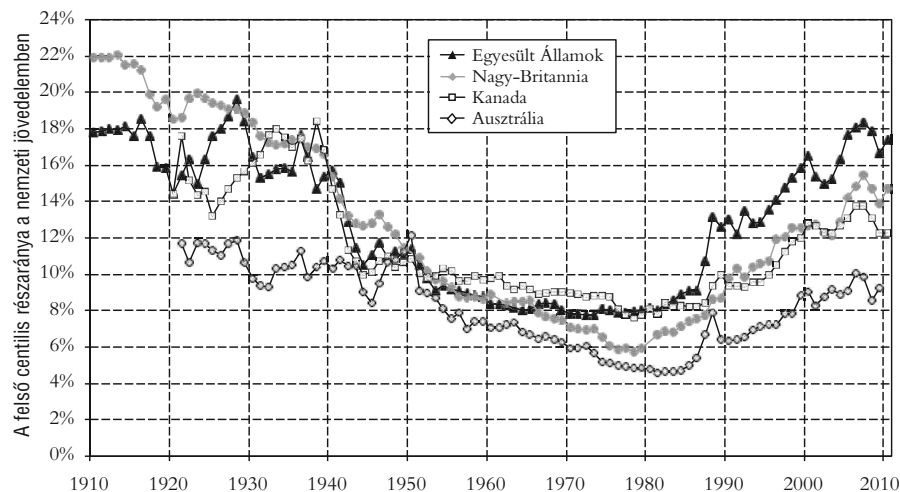
Lényegében arról van szó, hogy az elmúlt évtizedekben két különböző jelenség együttes működésének tanúi vagyunk: adott egyrészt a bérkülönbség az egyetemi diplomával, illetve a gimnáziumi érettségivel rendelkezők (további tanulmányokat már nem folytatók) között, ahogy azt Goldin és Katz is bemutatja. Másrészt viszont az 1%, és még inkább a 0,1% javadalmazása a szó szoros értelmében vágtatni kezdett. Ez utóbbi nyilvánvalóan egészen egyedi jelenség, hiszen az egyetemi diplomások kategóriáján belül zajlik, és sok esetben olyan személyek között tesz különbséget, akik mindannyian hosszú éveken keresztül elitegyetemeken tanultak. Mennyiségi értelemben ez a második jelenség fontosabb, mint az első. Az előző fejezetben láttuk, hogy a felső centilis béreinek szárnyalása nagy, majdnem háromnegyed részben megmagyarázza a felső decilis részarányának növekedését az amerikai nemzeti jövedelemben az 1970-es évek óta.<sup>82</sup> Éppen ezért nagyon fontos, hogy megfelelő magyarázatot találjunk erre a jelenségre – márpedig az oktatási vonal, úgy tűnik, erre nem alkalmas.

### A szupermenedzser felemelkedése: egy angolszász jelenség

A második nehézség – ami egyébként kétségkívül a legnagyobb gond a háttértermelékenység elméletével – az, hogy a nagyon magas fizetések elszakadására egyes fejlett országokban került sor, míg másokban viszont nem. Ebből arra következtethetünk, hogy az intézményi különbségek fontosabb szerepet játszanak, mint a technológiai fejlődéshez hasonló *a priori* univerzális okok.

Kezdjük az angolszász országokkal, miután tág értelemben a szupermenedzser felemelkedése javarészt angolszász jelenség. Az 1980-as évek óta a felső centilis részaránya a nemzeti jövedelemben jelentősen növekedett az Egyesült Államokban, Nagy-Britanniában, Kanadában és Ausztráliában is (lásd 9.2. ábra). Sajnos nem állnak rendelkezésünkre valamennyi ország esetében külön idősorok a bér- és a teljes jövedelmi egyenlőtlenségekre vonatkozóan (olyanok, mint amilyenekkel Franciaország és az Egyesült Államok esetében dolgoztunk). Ám a legtöbb esetben vannak adataink, amelyek a teljes jövedelem összetételét mutatják. Ezekből a legtöbb országra nézve levonhatjuk azt a következtetést, hogy leginkább a legmagasabb jövedelmek robbanása magyarázza a felső 1% részarányának növekedését a nemzeti jövedelemben (legalább kétharmad részben). A maradék egyharmadot a robusztus tőkejövedelmek idézték elő. Valamennyi angolszász országban a jövedelmi egyenlőtlenségek növekedését az elmúlt évtizedekben elsősorban a pénzügyi és reálszférában működő szupermenedzser felemelkedése okozta.

Ez a csoport egészére jellemző hasonlóság nem fedheti el azt a tényt, hogy a jelenség konkrét mértéke országról országra változik. A 9.2. ábra ebben a tekintetben teljesen egyértelmű. Az 1970-es években a felső centilis részaránya a nemzeti jövedelemben nagyon hasonló volt a különböző



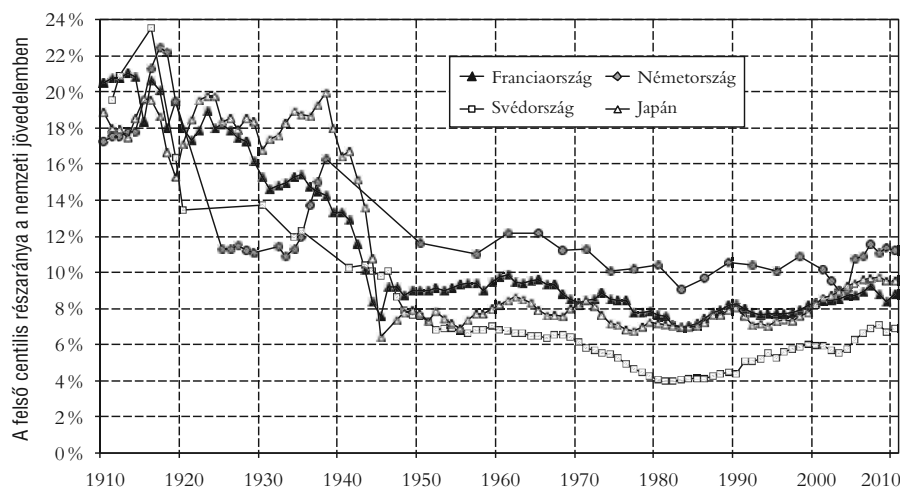
9.2. ábra. Jövedelmi egyenlőtlenségek az angolszász országokban, 1910–2010

**Magyarázat:** a felső centilis részaránya a nemzeti jövedelemben az 1970-es évek óta valamennyi angolszász országban növekedést mutat, de a mérték eltérő.

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

országokban: 6% és 8% között alakult a négy vizsgált angolszász országban. Az Egyesült Államok esete egyáltalán nem volt kiugró, sőt Kanada sokkal inkább kilógott a sorból a maga 9%-ával. A sort Ausztrália zárja, ahol ez a részarány az 1970-es évek végén és az 1980-as évek elején 5% volt. Harminc évvel később, a 2010-es évek elejére a helyzet teljesen megváltozott. Az Egyesült Államokban a felső centilis részaránya a nemzeti jövedelemben csaknem 20%, Nagy-Britanniában és Kanadában mindössze 14–15%, Ausztráliában pedig alig 9–10% – (lásd 9.2. ábra<sup>83</sup>). Első megközelítésben azt mondhatjuk, hogy az Egyesült Államokban a felső centilis részarányának növekedése kétszer akkora volt, mint Nagy-Britannia és Kanada esetében, illetve háromszor akkora, mint Ausztráliában és Új-Zélandban.<sup>84</sup> Ha a szupermenedzserek felemelkedése valóban kizárólag a technológia fejlődésének a következménye, nehéz megérteni, hogy mi okozhatta ilyen jelentős eltérések kialakulását az egyébként annyira hasonló országok között.<sup>85</sup>

Vizsgáljuk meg ezután a fejlett világ többi részét is, vagyis a kontinentális Európát és Japánt. Az első fontos megállapítás nyilvánvalóan az, hogy az 1980-as évek óta a felső centilis részaránya a nemzeti jövedelemben ezekben az országokban az angolszász országokénál jóval kisebb mértékben növekedett. A 9.2. és a 9.3. ábra közötti összehasonlítás különösképpen figyelemreméltó.



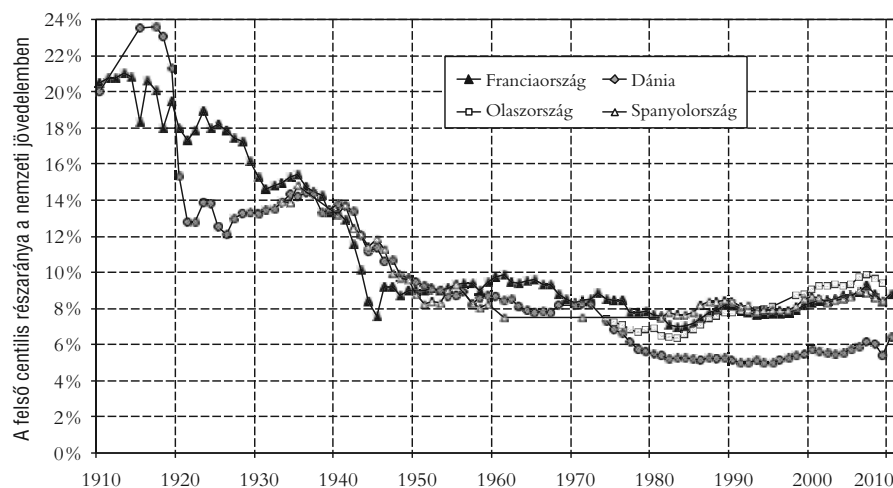
**9.3. ábra.** Jövedelmi egyenlőtlenségek a kontinentális Európában és Japánban, 1910–2010

**Magyarázat:** az angolszász országokkal összehasonlítva a kontinentális Európában és Japánban a felső centilis részaránya a nemzeti jövedelemben alig növekedett az 1970-es évek óta.

**Források és adatsorok:** piketty.pse.ens.fr/capital21.c

Tagadhatatlan, hogy a felső centilis részaránya a nemzeti jövedelemben ezekben az országokban is növekedett. Japánban nagyjából ugyanaz az átalakulás játszódott le, mint Franciaországban; az 1980-as évek elején a felső centilisre a nemzeti jövedelem alig 7%-a jutott, de a 2010-es évek elején ez az arány már a 9%-ot is meghaladta. Svédországban az 1980-as években a felső centilis részaránya alig haladta meg a 4%-ot (ez egyébként a World Top Incomes Database által rögzített legalacsonyabb szint bármely ország és időszak vonatkozásában), de a 2010-es évek elején már elérte a 7%-ot.<sup>86</sup> Németországban a felső centilis részaránya a nemzeti jövedelemben az 1980-as és a 2010-es évek eleje között eltelt időszakban 9%-ról 11%-ra emelkedett (lásd 9.3. ábra).

A többi európai országot vizsgálva nagyon hasonló változásokat tapasztalunk; a felső centilis részaránya a nemzeti jövedelemben 2–3 százalékponttal növekedett az elmúlt harminc évben Észak- és Dél-Európában egyaránt. Minden más északi országhoz hasonlóan a magas jövedelmek részaránya Dániában is alacsony, ám a növekedés hasonló mértékű; az 1980-as években a felső centilis részaránya a nemzeti jövedelemben alig 5% volt, míg 2000 és 2010 között már megközelítette a 7%-ot. Olaszországban és Spanyolországban Franciaországhoz nagyon hasonló számokkal találkozhatunk,



9.4. ábra. Jövedelmi egyenlőtlenségek Észak- és Dél-Európában, 1910–2010

**Magyarázat:** az angolszász országokkal összehasonlítva a felső centilis jövedelmi részaránya Észak- és Dél-Európában az 1970-es évek óta alig növekedett.

**Források és adatsorok:** piketty.pse.ens.fr/capital21.c

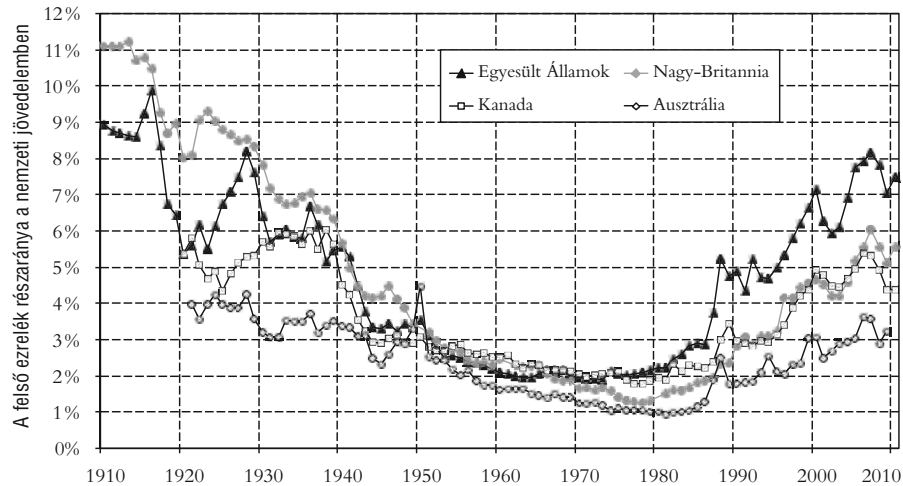
vagyis a felső centilis részaránya a nemzeti jövedelem 7%-áról 9%-ára növekedett ebben az időszakban, vagyis kb. a nemzeti jövedelem 2 százalékpontjának megfelelő növekedés zajlott le (lásd 9.4. ábra). Az európai kontinenst szinte teljes egészében ugyanezek a mutatók jellemzik, természetesen Nagy-Britannia kivételével, hiszen ez az ország sokkal inkább az Egyesült Államokban megfigyelt utat járta be.<sup>87</sup>

Félreértés ne essék: a jövedelmi egyenlőtlenségek növekedése a nemzeti jövedelem 2–3 százalékpontjának mértékében Japánban és a kontinentális európai országokban szignifikánsnak nevezhető. A felső 1% bére érzékelhetően gyorsabban növekedett, mint az átlag; a felső centilis részaránya kb. 30%-kal növekedett, sőt azokban az országokban, amelyekben a kiindulópont alacsonyabb volt, a növekedés még ennél is markánsabb. A kortárs megfigyelő számára, aki az újságokban nap mint nap arról olvashatott vagy hallhatott, hogy a szupermenedzserek milyen elképesztő fizetésemeléseket kapnak, ez igazán mellbevágó lehetett. Ráadásul minderre olyan időszakban – 1990 és 2010 között – került sor, amikor az átlagjövedelmek stagnáltak, vagy legalábbis sokkal lassabban emelkedtek, mint korábban.

### A legfelső ezrelék világa

Minél magasabbra haladunk a jövedelmi létrán, a növekedés annál látványosabb. Ez ugyan viszonylag korlátozott számú embert érint, mégis nagyon szembeötlő, és egészen magától értődően merül fel a kérdés: mi indokolja a javadalmazásoknak ezeket a nagyon magas szintjeit? Vegyük a felső ezrelék, vagyis a leggazdagabb 0,1% részarányának növekedését a nemzeti jövedelemben először az angolszász országokban (lásd 9.5. ábra), majd a kontinentális Európa és Japán esetében (9.6. ábra). A különbség szembeötlő: az Egyesült Államokban az elmúlt évtizedekben lezajlott változás – amelynek során a felső ezrelék részaránya a nemzeti jövedelemben 2%-ról majdnem 10%-ra növekedett – egyedülálló.<sup>88</sup> Ám a legmagasabb jövedelmek mindenütt másutt is gyorsan növekedtek. Franciaországban és Japánban a felső ezrelék részaránya az 1980-as évek elején még alig haladta meg a nemzeti jövedelem 1,5%-át, a 2010-es évek elején már 2,5%-ra emelkedett, vagyis majdnem megduplázódott; Svédországban pedig ugyanebben az időszakban ugyanez a részarány alig 1%-ról a 2%-ára tornászta fel magát.

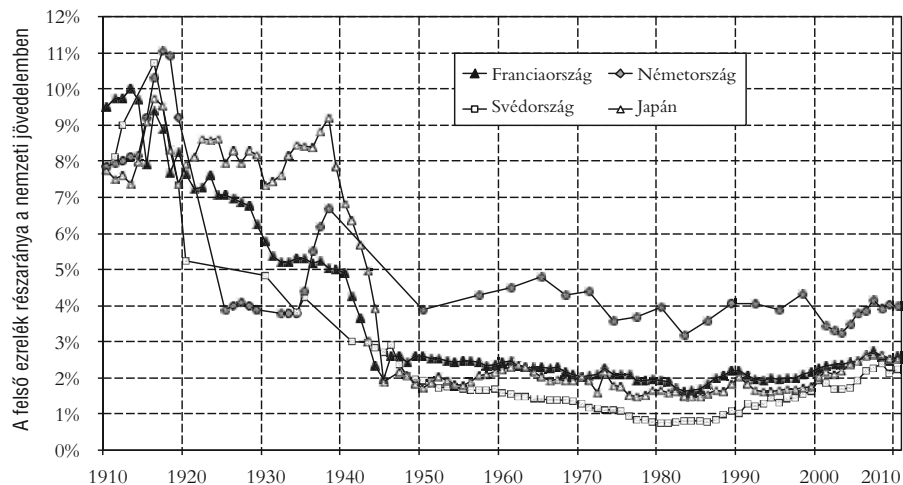
Hogy tisztábban lássuk a nagyságrendeket, idézzük fel, hogy amikor a nemzeti jövedelem 2%-ának megfelelő rész a lakosság 0,1%-ának jut, az azt jelenti, hogy e csoport tagjainak a jövedelme átlagosan az adott országot jellemző átlagjövedelem hússzorosát teszi ki (vagyis 600 000 euró,



**9.5. ábra.** A felső ezrelék jövedelmének részaránya az angolszász országokban, 1910–2010

**Magyarázat:** a felső ezrelék (vagyis a lakosság leggazdagabb 0,1%-a) részaránya a nemzeti jövedelemben jelentős növekedést mutat az 1970-es évek óta valamennyi angolszász országban.

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)



**9.6. ábra.** A felső ezrelék a kontinentális Európában és Japánban, 1910–2010

**Magyarázat:** az angolszász országokkal összehasonlítva a felső ezrelék részaránya a nemzeti jövedelemben a kontinentális Európában és Japánban alig növekedett az 1970-es évek óta.

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

ha az egy felnőtt lakosra jutó átlagjövedelem évi 30 000). A 10%-os részarány azt jelenti, hogy az érintettek átlagosan az országos átlag százszorosra jut (3 millió euró, ha az átlag 30 000 euró).<sup>89</sup> Arról se feledkezzünk meg, hogy a leggazdagabb 0,1% értelemszerűen 50 000 embert jelent egy 50 milliós felnőtt lakosságú országban (mint például Franciaországban a 2010-es évek elején). Így tehát egyszerre beszélünk egy nagyon elenyésző kisebbségről (az 1%-nak mindössze a tizedrészét teszi ki), amely ugyanakkor az adott ország társadalmi és politikai térképén igen jelentős helyet foglal el.<sup>90</sup> A lényeg tehát, hogy valamennyi fejlett országban – beleértve a kontinentális Európát és Japánt is – ennek a csoportnak a vásárlóereje az 1990 és 2010 közötti évek során látványosan emelkedett, miközben az átlagos felnőtt vásárlóereje stagnált.

Makroökonómiai szempontból azonban a nagyon magas jövedelmek robbanásszerű növekedése ez idő szerint csak korlátozott jelentőségű a kontinentális Európában és Japánban is: persze a növekedés nagy mértékű, de túl kevés embert érint ahhoz, hogy a hatása megközelítse azt, amit Amerikában tapasztalhatunk. A kontinentális Európában és Japánban az 1%-hoz átkerülő jövedelem a nemzeti jövedelemnek csupán 2–3 százalékpontját teszi ki, szemben azzal a 10–15 százalékponttal, amit Amerikában láthatunk – a különbség tehát öt-hétszeres.<sup>91</sup>

A legegyszerűbben úgy fejezhetjük ki a két földrajzi terület közötti különbséget, ha azt mondjuk, hogy az Egyesült Államokban a jövedelmi egyenlőtlenségek a 2000–10-es években visszatértek az 1910–20-as évek rekord magaslataira (bár a jövedelem összetétele most már más, miután a munkajövedelmek súlya megnőtt a tőkejövedelmek rovására). Nagy-Britanniában és Kanadában is a dolgok ebben az irányban haladnak. A kontinentális Európában és Japánban a jövedelmi egyenlőtlenségek mind a mai napig jóval alacsonyabb szinten maradtak, mint amilyenek a 20. század elején voltak, és valójában csak nagyon kismértékben változtak 1945 óta, ha a hosszú táv perspektívájából vizsgálódunk. A 9.2. és 9.3. ábra összehasonlítása egészen nyilvánvalóan alátámasztja ezt a megállapítást.

Ez persze egyáltalán nem jelenti azt, hogy az elmúlt évtizedekben az Európában vagy Japánban végbement változásokat figyelmen kívül hagyhatnánk, éppen ellenkezőleg. Az ezen országok által bejárt út egy-két évtizedes késéssel emlékeztet az amerikaiakra, így aztán hiba lenne tétlenül nézni, amíg a változás eléri az egyesült államokbelihez hasonló makroökonómiai léptéket, hogy akkor aztán elkezdjünk vele komolyan foglalkozni.

Am ettől még tény, hogy ez a jelenség egyelőre sokkal kevésbé meghatározó a kontinentális Európában és Japánban, mint az Egyesült Álla-



mokban, vagy bizonyos mértékben az angolszász országokban. Ez valamit elmond nekünk a folyamat háttérében dolgozó erőről. A fejlett világ különböző régiói közötti divergencia annál is inkább érdekesebb, mert a technológiai változás mindenhol ugyanolyan volt: az információs technológia fejlődése nyilvánvalóan ugyanúgy érinti Németországot, Franciaországot, Svédországot vagy Japánt, mint az Egyesült Államokat, Nagy-Britanniát vagy Kanadát. Hasonlóképpen a gazdasági növekedés, vagy pontosabban az egy főre jutó kibocsátás növekedése, ami nem más, mint a termelékenység, egészen hasonlóan alakult a fejlett világ valamennyi országában pár tizedszázalékos eltéréssel.<sup>92</sup> A jövedelmek eloszlása terén mutatkozó ennyire jelentős divergencia a különböző fejlett országok között tehát legalábbis magyarázatra szorul, márpedig a határtermelékenységgel, a technológia és az oktatás közötti versennyel operáló elméletek, úgy tűnik, erre nem képesek.

### **Európa: egyenlőtlenebb, mint az Újvilág volt az 1900–10-es években**

Hangsúlyoznom kell, hogy szemben azzal, amit sok ember gondol manapság, az Egyesült Államok nem volt mindig egyenlőtlenebb, mint Európa – távolról sem. Valójában a 20. század elején a jövedelmi egyenlőtlenségek Európában meglehetősen nagyok voltak. Ezt a megállapítást támasztja alá valamennyi mutató és az összes rendelkezésre álló historikus forrás is. A felső centilis részaránya az 1900–10-es években valamennyi európai országban meghaladta a nemzeti jövedelem 20%-át (lásd 9.2.–9.4. ábra). Ez nem csupán Nagy-Britanniára, Franciaországra, Németországra, de Svédországra, Dániára is érvényes (ami egyébként azt bizonyítja, hogy az észak-európai országok sem voltak mindig az egyenlőség éllovasai), továbbá általában minden olyan európai országra, amelyekre vonatkozóan ebben az időszakban becslésekkel rendelkezünk.<sup>93</sup>

Ez a hasonlóság a *belle époque* idején az európai társadalmakban a jövedelmek koncentrációja terén nyilvánvalóan magyarázatra szorul. Figyelembe véve, hogy a legmagasabb jövedelmek ebben az időszakban jórészt tőkejövedelmekből adódtak<sup>94</sup>, a magyarázatot elsősorban a tőke koncentrációjában kell keresnünk. Mi az oka annak, hogy a tőke ilyen erősen koncentráltódott az 1900–10-es évek Európájában?

Érdekes, hogy az egyenlőtlenség tekintetében nemcsak az Egyesült Államok és Kanada (ahol a felső centilis részaránya a nemzeti jövedelemben durván 16–18% körül alakult a 20. század elején) maradt el az európai

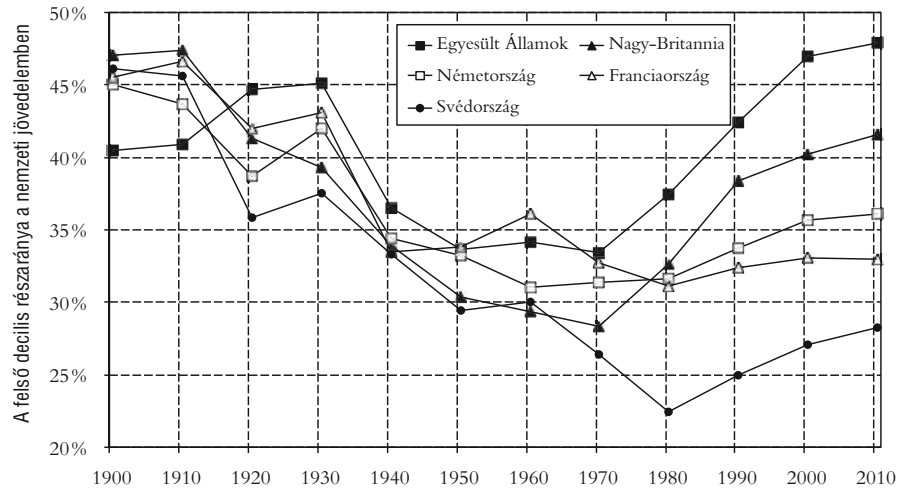
szinttől, de Ausztrália és Új-Zéland is, ahol a felső centilisre mindössze 11–12% esett. Ebben az időszakban tehát az Újvilág, a maga régebben és viszonylag újonnan benépesített területeivel együtt, teljes egészében jóval kevésbé volt egyenlőtlen, mint a *belle époque* Európája.

Érdekes az is, hogy az Európához képest meglévő sokféle társadalmi és kulturális eltérés dacára Japánt ugyanolyan nagyfokú egyenlőtlenség jellemezte a 20. század elején, hiszen a felső centilisre itt is kb. a nemzeti jövedelem 20%-a jutott. A rendelkezésre álló adatok nem teszik ugyan lehetővé a teljesen kielégítő összehasonlítást, de minden jel arra mutat, hogy az egyenlőtlenségek szerkezete és mértéke szempontjából Japán legalább annyira az Óvilág része volt, mint maga Európa. Meglepő, hogy a 20. század során végbement változások mennyire hasonlóak voltak Japánban és Európában (lásd 9.3. ábra).

A későbbiekben még visszatérek azoknak az okoknak a taglalására, amelyek a *belle époque* idején tapasztalt nagyon erős tőkekoncentrációhoz vezettek, illetve azokhoz az átalakulásokhoz, amelyek a 20. század során a különböző országokban végbementek, és a koncentráció csökkenését eredményezték. Látni fogjuk, hogy az Európát és Japánt jellemző nagyobb vagyoni egyenlőtlenséget elég jól meg lehet magyarázni az Óvilágban zajló lassú demográfiai növekedéssel, ami szinte automatikusan a tőke erőteljesebb felhalmozásához és koncentrációjához vezetett.

Ebben a szakaszban azonban pusztán csak azoknak a változásoknak a nagyságrendjét szeretném hangsúlyozni, amelyek megváltoztatták az országok és kontinensek sorrendjét. Ehhez a legjobb, ha a felső decilis részarányának változását vizsgálom a nemzeti jövedelemben. A 9.7. ábrán az Egyesült Államokra és négy európai országra (Nagy-Britannia, Franciaország, Németország és Svédország) vonatkozóan tüntettük fel a felső decilis részarányának változását a 20. század elejétől fogva. Az ábrán szereplő számok tízéves átlagok, amelyek jobban kihozzák a hosszú távú tendenciákat.<sup>95</sup>

Megállapíthatjuk, hogy az első világháborút közvetlenül megelőző időszakban a felső decilis részaránya valamennyi európai országban a nemzeti jövedelem 45–50%-a körül alakult ki, míg az Egyesült Államokban csupán 40% körül. A két világháborút követően az Egyesült Államok Európánál egy kicsit egyenlőtlenebbé vált, a felső decilis részaránya mindkét kontinensen csökkent az 1914 és 1945 közötti időszak sokkhatásainak következtében, ám az európai (és a japán) csökkenés jóval nagyobb. Ez természetesen a vagyont ért jóval súlyosabb sokkok miatt alakult így. Az 1950 és 1970 közötti években a felső decilis részaránya meglehetősen stabil és eléggé hasonló is volt az Egyesült Államokban és Európában; kb. a nemzeti jövedelem 30–35%-a körül alakult. Az 1970–80-as években kezdődő erős divergencia következtében a 2000–10-es évekre az Egyesült Államokban a felső decilis részaránya



**9.7. ábra.** A felső decilis jövedelemrésze Európában és az Egyesült Államokban, 1900–2010

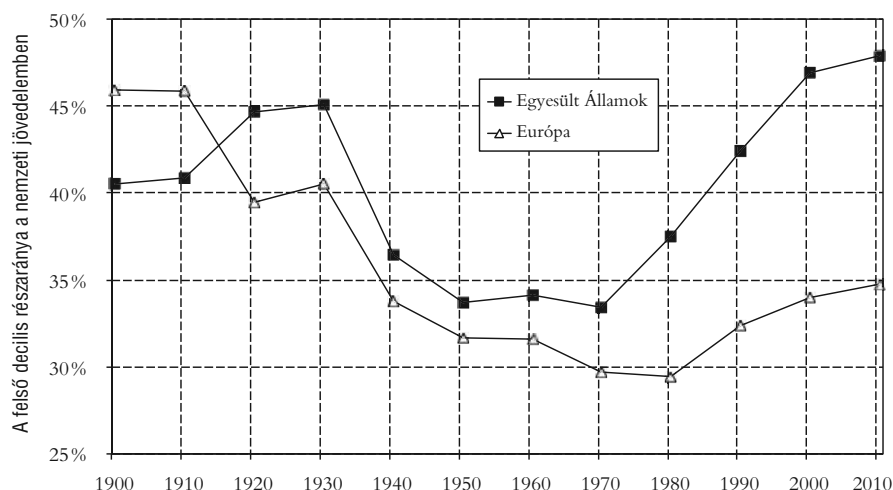
**Magyarázat:** az 1950 és 1970 közötti években a felső decilis részaránya a nemzeti jövedelem 30–35%-a körül alakult Európában és az Egyesült Államokban.

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

a nemzeti jövedelemben 45–50%-ra emelkedett, ami nagyjából ugyanaz a szint, mint amelyen Európa állt az 1900–10-es években. Eközben az európai országok között viszonylag nagy eltéréseket figyelhetünk meg, kezdve a leegyenlőtlenebb Nagy-Britanniával, ahol a felső decilisre jutott a nemzeti jövedelem 41%-a, folytatva a sort a közepesen egyenlőtlen Németországgal és Franciaországgal, ahol az arány 35% körül alakult, egészen a leginkább egyenlő Svédorszáig, ahol a felső decilis részaránya a 30%-ot sem érte el.

Ha ebből a négy országból kiindulva – bár a módszer természetesen vitatható – megpróbálunk valamilyen európai átlagot számolni, akkor a két kontinens igen jól összehasonlíthatóvá válik: az 1900–10-es években az Európánál jóval kevésbé egyenlőtlen Egyesült Államokban az 1950–60-as években enyhén megnövekedtek az egyenlőtlenségek, amelyek a 2000–10-es évekre az európainál sokkal jelentősebb méreteket öltöttek (lásd 9.8. ábra).<sup>96</sup>

E hosszú távú áttekintéstől függetlenül az egyes országokat illetően természetesen rengeteg az egyedi történet és a társadalmi-politikai változásokhoz köthető folyamatos rövid és középtávú ingadozás, ahogy ezt a 8. fejezetben a francia és amerikai eset kapcsán elég részletesen bemutatam. A terjedelmi korlátok nem teszik lehetővé, hogy ugyanezt minden ország esetében megtegyem.<sup>97</sup>



**9.8. ábra.** Jövedelmi egyenlőtlenségek: Európa és az Egyesült Államok, 1900–2010

**Magyarázat:** 1900–10 között az európai felső decilis részaránya a nemzeti jövedelemben nagyobb volt, mint az Egyesült Államokban, a 2000–10-es években viszont ennek a fordítottja igaz.

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

Röviden azért szeretném megjegyezni, hogy a két világháború közötti időszak nagyjából mindenhol rendkívül mozgalmasan és kaotikusan zajlott, bár az események kronológiája természetesen országonként eltérő. Németországban a katonai vereséget gyorsan követte az 1920-as évek hiperinflációja, majd miután az egész világot sújtó gazdasági depresszió az országot válságba taszította, a nácik kerültek hatalomra. Érdekes, hogy a felső centilis részaránya a nemzeti jövedelemben 1933 és 1938 között erős növekedésnek indult, ami épp az ellenkező irányt jelentette a többi országhoz viszonyítva. Ez a jelenség a hadiiparnak adott állami megrendelések hatására megugrott ipari profitról szól, illetve a jövedelmi hierarchia visszarendeződését tükrözi a náci uralom alatt. Azt is hozzá kell tennünk, hogy Németországban az 1950-es évek óta a felső centilis – és még inkább a legfelső ezrelék – részaránya jóval magasabb, mint a legtöbb kontinentális európai országban (főképpen Franciaországban) és Japánban, miközben az egyenlőtlenségek általában nem mutatnak lényegesen más képet. Ezt a jelenséget sokféleképpen magyarázhatjuk, és nem is olyan könnyű e magyarázatok között igazságot tenni (a későbbiekben erre még visszatérek).

Azt is hangsúlyoznom kell, hogy a német adózási adatok nagyrészt a 20. század mozgalmas történelméből adódóan sok esetben ugyancsak hiányosak, így aztán meglehetősen nehéz egészen pontosan körülhatárolni az egyes változásokat, és valódi összehasonlítást végezni más országokkal. A jövedelemadó intézményét a legtöbb német államban, köztük Poroszországban és Szászországban már viszonylag korán, az 1880–90-es években bevezették, ám a törvények és az adóstatistikák csak az első világháborút követően váltak egységessé. A statisztikai forrásokban az 1920-as évek során jelentős hiányosságok mutatkoznak, az 1938 és 1950 közötti évekre vonatkozóan pedig egyáltalán nem állnak rendelkezésre. Így aztán lehetetlen elemezni a jövedelem eloszlását a második világháború alatt, illetve a közvetlenül utána következő időszakban.

Ez jelentős mértékben különbséget tesz Németország és a többi, a háborúban súlyosan érintett ország között, mint például Japán és Franciaország, hiszen az utóbbiak esetében az adóhivatalok a háború alatt rendületlenül dolgoztak és készítették a statisztikákat, mintha mi sem történt volna. Ha a valóságban a németországi változások az időszak során csak egy kicsit is hasonlítottak a két említett országban zajló folyamatokhoz, akkor nagyon valószínű, hogy a felső centilis részaránya a nemzeti jövedelemben 1945-ben érte el a történelmi mélypontját (ez volt az „anno zero”, vagyis a „nulla év” [utalás Roberto Rossellini *Germania anno zero* című filmjére], mikor a németországi vagyonok és a belőlük származó jövedelmek lényegében a nullával váltak egyenlővé), majd újra rohamos emelkedésnek indultak 1946–47 között. Így aztán amikor a német adózási statisztikák 1950-ben visszatértek a normális kerékvágásba, a jövedelmi piramis már részben az 1938-hoz hasonló képet mutatott. Mivel csak hiányos forrásokkal rendelkezünk, nehéz ennél többet mondani. Ha hozzávesszük mindehhez, hogy Németországban az elmúlt évszázad során számos területi változás zajlott le, mint például 1990–91-ben az újraegyesítés, ráadásul a többi országban bevett éves helyett csak három évente tesznek közzé teljes körű adózási adatokat, láthatjuk, hogy ugyancsak sok tényező nehezíti a német eset alapos vizsgálatát.<sup>98</sup>

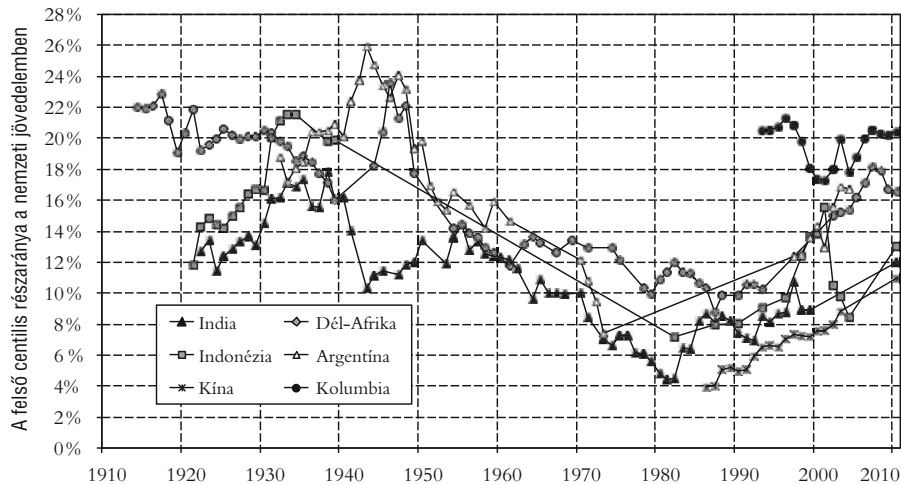
### **Egyenlőtlenségek a feltörekvő országokban: kisebbségek, mint az Egyesült Államokban?**

Vizsgáljuk meg most a szegény, illetve a feltörekvő országok esetét. Sajnos ezen országok esetében a fejlett országokénál jóval korlátozottabban állnak rendelkezésre historikus adatok, amelyek pedig a vagyoneeloszlás hosszú távú dinamikájának tanulmányozásához elengedhetetlenek. Ám szerencsére

több olyan szegény és feltörekvő országot is találunk, amelyek esetében össze lehetett állítani hosszú idősorokat, és ez lehetővé teszi, hogy legalább hozzávetőlegesen összehasonlítsuk ezeket az országokat a fejlett országokban megfigyelt változásokkal. Nem sokkal azt követően, hogy az anyaországban bevezették a progresszív jövedelemadó intézményét, a britek úgy döntöttek, hogy ugyanígy járnak el néhány gyarmatuk esetében is. Így aztán a Nagy-Britanniában 1909-ben bevezetetthez nagyon hasonló szerkezetű adórendszert vezettek be 1913-ban Dél-Afrikában, illetve 1922-től kezdve Indiában (amelynek akkor a mai Pakisztán még része volt). A holland gyarmatosítók hasonlóan jártak el Indonéziában az 1920-as években. A két világháború között több dél-amerikai országban is bevezették a jövedelemadó valamilyen formáját, mint például 1932-ben Argentínában. Erre a négy országra – Dél-Afrikára, Indiára, Indonéziára és Argentínára – vonatkozóan tehát rendre 1913, 1922, 1920 és 1932 óta többé-kevésbé teljes körű forrásokkal rendelkezünk egészen a 2000–10-es évekig. Ezek az adatok nagyon hasonló természetűek, mint a fejlett országokra vonatkozóan rendelkezésre állók, így aztán ugyanazt a módszert alkalmazhattuk a feldolgozás során, főleg amikor a 20. század elejétől kezdve a nemzeti jövedelemre vonatkozó becsléseket készítettük.

Az egyes becsléseket a 9.9. ábrán tüntettük fel, ám érdemes kiegészítésül néhány megjegyzést tennem. Mindenekelőtt kiemelném azt a meghökkenítő eredményt, miszerint a felső centilisek részaránya a nemzeti jövedelemben a nagyságrendek tekintetében nagyjából ugyanaz, mint amelyekkel a fejlett országokban találkoztunk. A legnagyobb egyenlőtlenségeket mutató időszakokban, például az 1910-es és 1940-es évek során, a felső centilis részaránya a négy vizsgált országban a nemzeti jövedelemben kb. 20%: Indiában 15–18%, Dél-Afrikában, Indonéziában és Argentínában pedig 22–25% is. A leginkább egalitárius időszakaszokban, mint amilyenek az 1950 és 1970 közötti évek voltak, a felső centilis részaránya országonként változó mértékben 6% és 12% közé esik vissza (Indiában alig 5–6%, Indonéziában és Argentínában 8–9%, Dél-Afrikában pedig 11–12%). Az 1980-as évek óta a felső centilis részaránya mindenhol újra növekedésnek indult, és így 2000–10-ben a nemzeti jövedelem 15% körüli részét tette ki (Indiában és Indonéziában 12–13%-ot, Dél-Afrikában és Argentínában pedig 16–18%-ot).

A 9.9. ábrán feltüntettünk két olyan országot is, Kínát és Kolumbiát, amelyekre vonatkozóan rendelkezünk ugyan adózási forrásokkal, de csak az 1980-as évek közepe óta.<sup>99</sup> Kínában a felső centilis részaránya a nemzeti jövedelemben gyorsan nőtt az utóbbi évtizedek során, de a bázis az 1980-as évek közepén meglehetősen alacsony volt, szinte a skandináv országokat



**9.9. ábra.** Jövedelmi egyenlőtlenségek a feltörekvő országokban, 1910–2010

**Magyarázat:** a felső centilis részaránya a nemzeti jövedelemben azt mutatja, hogy a feltörekvő országokban az 1980-as években az egyenlőtlenségek megnövekedtek, de 2000–10 körül nem érték el az Egyesült Államokban megfigyelt szintet.

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

idézi. A felső centilis részaránya ebben az időben a rendelkezésre álló források szerint a nemzeti jövedelem 5%-át tette ki, ami nem is olyan meglepő, tekintve, hogy kommunista országról van szó, ahol a bérlétra nagyon zsúfolt, a magántőke pedig jóformán nem létezett. A kínai egyenlőtlenségek az 1980-as évektől kezdve gyorsan növekedtek, a gazdaság liberalizációjával és gyors növekedésével párhuzamosan. Becsléseink szerint a felső decilis részaránya a 2000–10-es években a nemzeti jövedelem 10–15%-a körül, vagyis az indiai és indonéziai szintnél alacsonyabban alakult (amelyek inkább Nagy-Britanniára vagy Kanadára hasonlítanak a maguk 12–14%-ával), másfelől a Dél-Afrikát, Argentínát és az Egyesült Államokat jellemző 16–18%-os aránytól jelentősen elmarad.

Kolumbia viszont a World Top Incomes Database rendszerében szereplő országok között az egyik leginkább egyenlőtlen: a felső centilis részaránya a nemzeti jövedelemben az 1990 és 2010 közötti évek során 20% körül alakult, de egyértelmű trendről nem beszélhetünk (lásd 9.9. ábra). Itt nyilvánvalóan még az Egyesült Államokban a 2000–10-es években tapasztalhatónál is szélsőségesebb egyenlőtlenségekről van szó, legalábbis ha az árfolyamnyereséget figyelmen kívül hagyjuk. Ha nem, akkor az amerikai egyenlőtlenségek az elmúlt évtizedben valamivel meghaladják a kolumbiai szintet.

Ismét emlékeztetnem kell azonban az olvasót azokra a korlátokra, amelyek megnehezítik a szegény és feltörekvő országok jövedelmi egyenlőtlenségeinek dinamikáját jellemző adatok összeállítását, illetve összehasonlítását a fejlett országok adataival. Az itt bemutatott adatok inkább a nagyságrendek érzékeltetésére alkalmasak, és minden igyekezetem dacára a tudásunk e téren elég szegényesnek mondható. Csupán néhány feltörekvő ország esetében rendelkezünk adózási adatokkal az egész 20. századra vonatkozóan, amelyek azonban gyakran hiányosak. – Különösen igaz ez az 1950 és 1970 közötti időszakra, amikor a legtöbb ország függetlenné vált (például Indonézia). Komoly munkák folynak jelenleg is, hogy a WTID adatbázist más országokkal, elsősorban az indokínai, észak-afrikai, illetve közép- és nyugat-afrikai volt francia és brit gyarmatokkal kiegészítsük, de gyakran nagy nehézséget okoz, hogy a gyarmati időkből származó és a napjainkban használatos formában gyűjtött adatokat egységesen értelmezzük.<sup>100</sup>

Ha léteznek is adózási adatok, a belőlük levonható következtetések eléggé korlátozottak, ugyanis a kevésbé fejlett országokban a jövedelemadó csak a lakosság egészen elenyésző kisebbségét érinti, így aztán bár meg tudjuk becsülni a felső centilis részarányát a nemzeti jövedelemben, de a felső decilist már nem. Ahol az adatok lehetővé teszik, mint például Dél-Afrika esetében, bizonyos részüidőszakokban, arra a megállapításra jutottunk, hogy a felső decilis részaránya a legmagasabb ponton akár a nemzeti jövedelem 50–55%-át is elérhette, ami a legnagyobb egyenlőtlenségeket mutató fejlett országokban megfigyeltekre emlékeztet. Ilyen volt Európa az 1990–10-es években, vagy az Egyesült Államok a 2000–10-es években.

Meglátásom szerint egyébként az adózási adatok minősége az 1990–2000-es évektől kezdve valamennyire romlásnak indult, ami részben a digitalizálás megjelenésének a következménye. Innentől kezdve ugyanis az adóhatóságok felhagytak a részletes adóstatistikák közzétételével, amire korábban nekik maguknak is szükségük volt. Ez néha paradox módon azt jelenti, hogy az információs kor eljövételével az adatforrások minősége romlott (ilyen jelenségekkel a fejlett országokban is találkozhatunk).<sup>101</sup> Ezt a tendenciát erősíti az is, hogy a progresszív jövedelemadó sokat veszített a népszerűségéből sok országban és a nemzetközi szervezetek körében is.<sup>102</sup> Tipikusnak mondható India esete, ahol a 2000-es évek elején teljesen felhagytak az 1922 óta megszokás nélkül publikált részletes jövedelemadó-statisztikák közzétételével. Így aztán azzal a furcsa jelenséggel találkozunk szemben magunkat, hogy Indiában nehezebb a legmagasabb jövedelmek változását vizsgálni 2000 óta, mint a 20. században.<sup>103</sup>

Az adatok és a demokratikus átláthatóság hiánya már csak azért is sajnálatos, mert a vagyon és a gazdasági növekedés hozadékának eloszlása leg-



alább annyira fontos a szegény és feltörekvő országokban, mint a fejlettekben. Azt is érdemes kiemelni, hogy a hivatalos adatokból ismert nagyon gyors ütemű növekedés a feltörekvő országokban – főleg India és Kína esetében – szinte kizárólag a termelési statisztikákban jelenik meg. Amikor a jövedelmek növekedését akarjuk mérni a háztartási adatok alapján, gyakran nehéz beazonosítani a gazdasági növekedésnek azt az ütemét, amelyet a hatóságok közzétettek. Persze az indiai és a kínai jövedelmek valóban nagy ütemben növekednek, de nem olyan gyorsan, mint ahogy azt a növekedésre vonatkozó hivatalos statisztikák alapján gondolnánk. Ez a feltörekvő országok növekedésében tapasztalható paradoxon, amit „fekete lyuknak” is neveznek, nyilvánvalóan fejfájásra ad okot. Adódhat a kibocsátás növekedésének túlbecsléséből (gyakran találkozunk ilyen természetű ösztönzéssel a hatóságok részéről) vagy a jövedelmek növekedésének alábecsléséből, hiszen a háztartásokra vonatkozó kutatásoknak is megvannak a maguk nehézségei – de a legvalószínűbb, hogy a jelenségben mindkét ok közrejátszik. A hiányzó jövedelmet az is magyarázhatja, hogy a kibocsátás növekményének aránytalanul nagy része a legjobban javadalmazott egyéneknek jut, akiknek a jövedelme nem mindig jelenik meg az adózási adatokban.

India esetében az adóbevallások alapján arra a következtetésre lehet jutni, hogy a felső centilis részarányának növekedése a nemzeti jövedelemben önmagában megmagyarázza az 1990 és 2000 között lezajlott növekedésben előállt „fekete lyuk” egynegyedét-egyharmadát.<sup>104</sup> Az adózási adatokban a 2000-es években bekövetkezett minőségromlás miatt nem lehet rendesen elvégezni a közelmúltban lezajlott növekedés megfelelő társadalmi felbontását. Kína esetében pedig a hivatalos adóstatisztikák még kezdetlegesebbek, mint India esetében. A dolgok jelenlegi állása szerint a 9.9. ábrán feltüntetett becsléseknél megbízhatóbbat nem tudtunk összeállítani.<sup>105</sup> Nagyon fontos lenne, hogy e két országban, de persze mindenütt másutt, a hatóságok teljes körű statisztikákat állítsanak össze és tegyenek közzé. Ha ez megtörténne, talán arra a következtetésre jutnánk, hogy az indiai és kínai egyenlőtlenségek gyorsabban növekedtek, mint korábban gondoltuk.

Akárhogy is, de látni fogjuk, hogy bármilyen tökéletlenek is a szegény és feltörekvő országok adóhatóságai által közzétett adatok, a magas jövedelmek részaránya a nemzeti jövedelemben – ezen adatok alapján számolva – sokkal magasabb és realisabb, mint amit a háztartási felmérések alapján kapunk. Az adóbevallások alapján például azt láthatjuk, hogy Kolumbiában a felső centilis részaránya a 2000–10-es években egymagában meghaladta a nemzeti jövedelem 20%-át (Argentínában is csaknem 20%). Lehetséges, hogy a tényleges egyenlőtlenségek még ennél is jelentősebbek.

A tény azonban az, hogy az ezen országokban összeállított háztartás-statisztikák szerint a legmagasabb bejelentett jövedelmek sok esetben alig érik el az átlagjövedelem négy-ötszörösét (ami azt jelenti, hogy senki sem mondható igazán gazdagnak). Így aztán a felső centilis részaránya a nemzeti jövedelemben az 5%-ot sem éri el – ami azt bizonyítja, hogy a felmérések eléggé megbízhatatlanok. Tudjuk, hogy a háztartások felmérése gyakran az egyetlen eszköz, amely a nemzetközi szervezetek (különösen a Világbank) és a kormányok rendelkezésére áll az egyenlőtlenségek mérésére. Ám a kép, amelyet ezek a felmérések a vagyon eloszlásáról sugároznak, torz és indokolatlanul pozitív. Ha ezeket az egyenlőtlenségre vonatkozó felmérésekből származó hivatalos adatokat nem egészítik ki az adóbevallásokból és más állami forrásokból módszeresen gyűjtött adatokkal, lehetetlen felosztani a gazdasági növekedés többletét az egyes társadalmi csoportok, a jövedelmi hierarchia centilisei és decilisei között. Ez egyébként épp annyira igaz a fejlett, mint a szegény és feltörekvő országokra is.

### A határtermelékenység illúziója

Térjünk vissza azonban a béregyenlőtlenségeknek robbanásszerű növekedésére az Egyesült Államokban az 1970-es évek óta, ami kisebb mértékben Nagy-Britanniában és Kanadában is megfigyelhető. A korábbiakban már láttuk, hogy a határtermelékenységen, illetve a technológia és az oktatás közötti versenyfutáson alapuló elméletek nem bizonyultak túlságosan meggyőzőnek. A nagyon magas javadalmazások rendkívüli módon koncentráálódtak a bérelenzás felső centilisében, sőt a legfelső ezrelékében, de ez az egyes országokat nem egyformán érintette (Japánt és a kontinentális Európát sokkal kevésbé, mint az Egyesült Államokat). Azt gondolhatnánk, hogy a technológiai változások az eloszlás egész felső részét sokkal egyenletesebben érintik, és egyformán megjelennek az azonosan fejlett országok mindegyikében. Az, hogy a 2000–10-es években az Egyesült Államokban a jövedelmi egyenlőtlenségek a szegény és feltörekvő országokban az időszaktól függetlenül soha nem tapasztalt magasságokba értek fel – például meghaladják az Indiában vagy Dél-Afrikában az 1920–30-as, az 1960–70-es vagy 2000–10-es években tapasztaltakat –, szintén kétségeket támaszt a tekintetben, hogy csak a termelékenységből objektíve adódó egyenlőtlenségekről van szó. Valóban komolyan gondolhatja valaki, hogy a képzettségen és az egyéni termelékenységen alapuló egyenlőtlenség nagyobb méreteket ölt a 21. század elején az Egyesült Államokban, mint Indiában, ahol a lakosság fele néhány évtizede (vagy talán még most is) írástudatlan volt, vagy

az apartheid ideje alatt és az apartheidet követően Dél-Afrikában? Ha ez igaz lenne, az elég rossz hír lenne az amerikai oktatási intézmények számára, amelyeknek a színvonalán és a hozzáférhetőségén nyilván akadna javítanivaló, de azért kétségkívül nem szolgáltak rá efféle súlyos elmarasztalásra.

A számomra legmeggyőzőbbnek tűnő magyarázat a legmagasabb amerikai jövedelmek drasztikus emelkedésére azonban nem ez, hanem a következő: először is a legnagyobb fizetéseket a nagyvállalatok felsővezetői kapják. Az ő esetükben már az is naivitás, ha egyéni „termelékenységről”, vagy annak objektív megalapozottságáról beszélünk. Az olyan feladatkörök esetén, ahol a munkafolyamat ismétlődik, ilyen például egy összeszerelő szalag mellett dolgozó munkás, vagy egy gyorséttermi kiszolgáló, lehet valamilyen hozzávetőleges elképzelésünk a „határtermékről”, amelyet egy további munkás vagy eladó beállításával elérhetünk (bár a becslésekben azért elég nagy lesz a hibahatár). Ám az egyedi, specifikus munkakörök esetében ez a hibahatár szükségképpen nagyobb lesz. Ha a standard közgazdasági modellt a tökéletlen információ hipotézisével kiegészítjük – ami ebben az összefüggésben különösképpen indokolt –, az „egyéni határtermelékenység” fogalmát már nagyon nehéz meghatározni. Inkább arról van szó, hogy ez a fogalom valamilyen tisztán ideológiai konstrukcióbá válik, ami alkalmas arra, hogy hívei igazolják vele a magasabb státuszt.

Példaképpen képzeljünk el egy nagy, 100 000 főt foglalkoztató, az egész világban telephelyekkel rendelkező nemzetközi vállalatot, amelynek az éves árbevétele 10 milliárd euró, ami tehát alkalmazottanként 100 000 eurót jelent. Tegyük fel, hogy a javak és szolgáltatások vásárlása az árbevétel felét teszi ki (ami a gazdaság egészét tekintve nagyjából jellemzőnek tekinthető), így a vállalat hozzáadott értéke, amiből a közvetlenül felhasznált munka és a tőke ellenértékét fedezni tudja, 5 milliárd euró (ami alkalmazottanként 50 000 eurót tesz ki). A vállalat pénzügyi igazgatójának – vagy a helyetteseinek, esetleg a marketingigazgatónak és a csapatában dolgozóknak – adandó fizetés meghatározásához elvileg meg kellene becsülni az egyes beosztásokban foglalkoztatottak határtermelékenységét, vagyis azt, hogy milyen mértékben járulnak hozzá az 5 milliárd eurós hozzáadott érték megteremtéséhez: évi 100 000 euróval, 500 000 euróval vagy 5 millió euróval? Természetesen erre a kérdésre lehetetlen pontos és objektív választ adni. Persze ki lehet próbálni több pénzügyi igazgatót is például úgy, hogy mindegyik egy éves mandátumot kapna, ezalatt kellene meghatározni, hogy a 10 milliárd eurós árbevételen belül mekkora rész köszönhető az adott igazgató tevékenységének. Könnyen belátható, hogy így legfeljebb csak nagyon hozzávetőleges kalkulációhoz jutnánk, amelynek a hibahatára

még egy viszonylag stabilnak tekinthető gazdasági környezetben is meghaladná az adott beosztásban előírányzott javadalmazás maximumát.<sup>106</sup> Arról nem is beszélve, hogy az ilyesfajta kísérletezés különösen reménytelen, ha figyelembe vesszük a vállalatok számára folyamatosan változó gazdasági környezetet, de az adott vállalat tevékenységének változó jellegét és végül az egyes munkakörök pontos tartalmának változását is.

Tekintettel ezekre az információs és kognitív nehézségekre, mégis hogyan állapítják meg a gyakorlatban a szóban forgó javadalmazásokat? Az esetek többségében a felettesek szabják meg a díjazás mértékét, a piramis legfelső szintjén pedig a vezetők fizetését maguk az érintettek, vagy az igazgatóság tagjaiból alakított javadalmazási bizottság állapítja meg. Ez utóbbi tagjai általában hasonló nagyságrendű javadalmazást kapnak (más nagyvállalatok vezetőiként). Vannak olyan vállalatok, amelyeknél a részvényesek közgyűlése évente megszavazza a felsővezetők javadalmazását, de az ilyen pozíciók száma viszonylag kevés, tehát a szavazás korántsem az összes vezetőre vonatkozik. Mivel, mint láthattuk, egyáltalán nem könnyű pontosan megbecsülni az egyes menedzserek hozzájárulását a vállalat kibocsátásához, az egész folyamat olyan döntéseket eredményez, amelyek javarészt önkényesek és a hierarchikus kapcsolatoktól, valamint az érintettek alkupozíciójától függnék. Mindenféle rosszindulat nélkül feltételezhetjük, hogy ha valaki maga dönthet a fizetése nagyságáról, inkább vastagon fog fogni a ceruzája, vagy legalábbis előfordulhat, hogy a valóságosnál nagyobb saját határtermelőkenységet állít magáról. Mindez nagyon is emberi reakció, főleg olyan helyzetben, ahol a rendelkezésre álló információ objektíven is nagyon is tökéletlen. Nem akarjuk azzal vádolni a felsővezetőket, hogy „a kezük a kasszában matat”, de ez még mindig adekvátabb metafora a helyzet leírására, mint Adam Smith „láthatatlan keze”, amelyet a piaccal kapcsolatban használt. A valóságban ugyanis a „Láthatatlan kéz” nem létezik, mint ahogy „tisztá és tökéletes verseny” sem. A piac mindig speciális intézményekben ölt testet, amilyen például a vállalati hierarchia, vagy a javadalmazási bizottságok.

Ez azért korántsem jelenti azt, hogy a vezetők és a bizottságok kényük-kedvük szerint állapíthatják meg a fizetésüket, és egyetlen törekvésük, hogy az minél több legyen. A vállalatirányítás milyensége az egyes országokban működő intézményektől és szabályoktól függ, amelyek általában nem túlságosan egyértelműek és nem is hibátlanok. Ettől függetlenül azért működnek bizonyos fékek és ellensúlyok. Az egyes társadalmak érvényesítenek bizonyos normákat, amelyek befolyásolják a felső vezetők és a részvényesek (vagy az ő nevükben eljáró, gyakran intézményi befektetők, például pénzügyi vállalkozások és nyugdíjalapok), valamint széles ér-

telemben a társadalom tagjainak a nézeteit. Ezek a társadalmi normák bizonyos hiedelmeket tükröznek például a tekintetben, hogy mekkora az adott egyén hozzájárulása a vállalat kibocsátásához, vagy általában az ország gazdasági növekedéséhez. Figyelembe véve az ezzel kapcsolatos nagyfokú bizonytalanságot, nem is olyan meglepő, hogy a vonatkozó vélekedések korszakonként és országonként változnak, és jelentős hatást gyakorol rájuk az adott társadalom történelme is. A lényeg, hogy egyetlen vállalat sem mehet tartósan szembe az adott országban fennálló társadalmi normákkal.

Azt hiszem, hogy valamilyen ehhez hasonló elméleti megfontolás nélkül ugyancsak nehéz feladat, hogy megmagyarázzuk azokat a nagyon nagy különbségeket, amelyek, mondjuk, az Egyesült Államok (és kisebb mértékben a többi angolszász ország) és a kontinentális Európa országai és Japán között a felsővezetői javadalmazás terén fennállnak. Másképp fogalmazva: az Egyesült Államokban és Nagy-Britanniában azért növekedtek olyan drasztikusan a béregyenlőtlenségek, mert az amerikai és a brit vállalatok az 1970-es évektől kezdve sokkal megengedőbbek lettek a kiugróan magas jövedelmek iránt. A társadalmi normák Japánban és az európai társadalmakban is ilyen irányba változtak, de ez a folyamat jóval később kezdődött (valamikor az 1980–90-es években), és ezért mind a mai napig jóval enyhébben érezteti hatását. Most, a 2010-es évek kezdetén egy több millió eurós fizetés még mindig jóval nagyobb megütközést kelt Svédországban, Németországban, Franciaországban, Japánban vagy Olaszországban, mint az Egyesült Államokban vagy Nagy-Britanniában. Ez távolról sem volt mindig így: elég, ha felidézzük, hogy az Egyesült Államok társadalma az 1950–60-as években jóval egalitáriusabb volt a franciánál, főképpen a bérhierarchiát illetően. Az 1980-as évek óta azonban fordult a kocka, és minden jel arra mutat, hogy a felsővezetői fizetések terén bekövetkezett változások meghatározó szerepet játszottak a béregyenlőtlenségek evolúciójában szerte a világon.

### **A szupermenedzserek szárnyalása: egy erőteljes tényező, amely fokozza a divergenciát**

Az a megközelítés, amely a felsővezetői fizetéseket a társadalmi normák és az elfogadottság alapján magyarázza, *a priori* hihetőnek tűnik, ám ezzel a nehézségeket csak egy másik szintre helyezi. Meg kell ugyanis magyaráznunk, honnan jönnek ezek a társadalmi normák és hogyan változnak, mik ezek a hiedelmek és percepciók, ami nyilvánvalóan legalább annyira szociológiai, pszichológiai, kultúrtörténeti és politikai kérdés, mint szigorúan

véve közgazdasági. Az egyenlőtlenségek kérdése a tág értelemben vett társadalomtudomány tárgyköre, nem egyetlen ágé. Korábban már volt szó az 1970–80-as évek angolszász „konzervatív forradalmáról”, amelynek egyik hozadéka éppen az volt, hogy a társadalom nagyobb toleranciát tanúsít a nagyon magas felsővezetői fizetésekkel szemben. Ezt a forradalmat részben az indította el, hogy az Egyesült Államokban és Nagy-Britanniában sokan aggódni kezdtek amiatt, hogy ez a két ország lemarad a többi fejlett ország mögött. Ez az érzés annak ellenére vált általánossá, hogy az európai országok és Japán gyors növekedése valójában az 1914 és 1945 közötti időszak sokkjainak jóformán egyenes következménye volt. Természetesen nem ez volt az egyetlen ok, a folyamatban más tényezők is szerepet játszottak.

A félreértések elkerülése végett, még véletlenül sem szeretném azt a látzatot kelteni, hogy mindenfajta béregyenlőtlenséget a tisztességes javadalmazással kapcsolatos társadalmi normák határoznak meg. Ahogy már említettem, a határtermelékenység, illetve az oktatás és a technológia közötti versenyfutás elmélete hosszú távon képes arra, hogy hihető magyarázatot kínáljon a béreloszlások hosszú távú alakulására – legalábbis a bérek egy bizonyos szintjéig és bizonyos pontossággal. A technológia és a képzettségek kijelölik azokat a kereteket, amelyekben belül a bérek legnagyobb része meghatározható. Ám mivel bizonyos munkakörök, különösen a felső vezetésben, egyre egyedibbé válnak – az ilyen munkakörök határtermelékenységének a megbecslése csak egyre nagyobb hibahatár mellett lehetséges. Ilyenkor a képzettség–technológia kettős logikájának a magyarázó ereje csökken, a társadalmi normáké növekszik. Ez persze mindössze a foglalkoztatottak töredékére, talán néhány százalékára, de nagyon valószínűen kevesebb, mint 1%-ra igaz országoként és korszakoként eltérő mértékben.

Egyáltalán nem volt mindig magától értetődő, de ettől még nagyon fontos tény, hogy az összes bér felső centilisének részaránya kimondottan nagy határok között mozoghat az országoktól és a korszakoktól függően, ahogy ezt a gazdag országokban az 1970–80-as évek óta megfigyelt nagyon sokszínű változások is igazolják. A szupermenedzserek javadalmazásának robbanása természetesen nem független a vállalatok méretétől és attól, hogy a munkakörök a vállalaton belül egyre sokszínűbbé válnak. A nagy szervezetek irányítása egyre összetettebb feladat, de nem csak erről van szó. Az sem kizárt, hogy a felső jövedelmek robbanása egyfajta „meritokrata extremizmussal” is magyarázható, ami alatt azt értem, hogy a modern társadalmaknak, különösen az amerikaiak mintha belső szükséglete lenne, hogy egyeseiket „győzteseknek” kiáltson ki és elhalmozzon minden földi jóval. Mintha az ilyen döntés az érintettek belső értékeiről szólna, nem pedig arról, hogy hová születtek, vagy milyen a hátterük. A későbbiekben erre még visszatérek.

Az mindenesetre nyilvánvaló, hogy a felsővezetők által élvezett rendkívül bőkezű juttatások erőteljesen növelhetik a divergenciát a vagyoni egyenlőtlenségek terén. Ha a legjobban fizetett alkalmazottak olyan helyzetbe kerülnek, hogy megállapíthatják saját jövedelmüket (egy bizonyos mértékig legalábbis biztosan), az eredmény növekvő egyenlőtlenség lesz. Nagyon nehéz megjósolni, hová vezethet ez a folyamat. Térjünk vissza újra a korábbi gondolat kísérletünkhöz, amikor egy 10 milliárd eurós árbevételel működő nagyvállalat pénzügyi igazgatójának esetét vizsgáltuk. Nehéz elképzelni, hogy a vállalat felsővezetői javadalmazásokkal foglalkozó bizottsága egy szép napon hirtelen úgy dönt, hogy az illető vezető határtermelékenysége évi 1 milliárd vagy akár csak 100 millió euró (már csak azért sem, mert nem maradna elég pénz a teljes menedzsment kifizetésére). Ugyanakkor elképzelhető, hogy lesznek, akik szerint teljesen elfogadható, ha valaki 1 millió, 10 millió vagy esetenként akár 50 millió eurót tegyen zsebre évente, hiszen az egyéni határtermelékenység mértéke annyira bizonytalan, hogy semmilyen magától értetődő korlát nem szab gátat ennek a tendenciának. Egyáltalán nem lehetetlen, hogy a jövőben az Egyesült Államokban a felső centilis részaránya az összes bérben 15–20%-ot, 25–30%-ot, vagy akár még ennél is magasabb szintet fog elérni.

A legjobb bizonyíték a „felelős vállalatirányítás” kudarcára – és arra, hogy a magas vezetői fizetések a termelékenységre hivatkozva semmilyen racionális alapon nem indokolhatók – éppen az, hogy az egyes vállalatokról gyűjtött adataink (amelyek a fejlett országokban a tőzsdén jegyzett vállalatok esetében könnyen rendelkezésre állnak) alapján nagyon nehéz megmagyarázni az egyes vállalatok teljesítményében meglévő különbségeket. Ha nézzük a különböző teljesítménymutatókat, mint például az árbevétel növekedése, a nyereség stb. a különbségeket inkább más eltérések összegeként lehet meghatározni. Ezek egy része a vállalatok működése szempontjából külső tényező (például a gazdaság általános állapota, a nyersanyagárak alakulása, az árfolyam ingadozásai, a versenytársak átlagos teljesítménye), egy másik olyan, amit „nem externális” ingadozásoknak nevezhetünk. A menedzsment teljesítménye csupán az utóbbiakra van hatással. Ha a javadalmazás megállapítása a határtermelékenység alapján történik, azt várhatnánk, hogy a jövedelemcsomagok nagyságát az első kategóriába tartozó tényezők ingadozásai egyáltalán nem – vagy csak elenyésző mértékben – befolyásolják, azaz csak a második típusú – nem externális – tényezők alakulásától függhetne. Ám a helyzet az, hogy ennek éppen az ellenkezőjét tapasztaljuk: a vezetők javadalmazása akkor a legmagasabb, amikor az eladások vagy a nyereség külső okok következtében növekszenek. Ez az összefüggés különösen az amerikai vállalatok esetében

feltűnő. Bertrand és Mullainhatan ezt a jelenséget nevezi „mázlipénznek” (*pay for luck*).<sup>107</sup>

A negyedik részben még visszatérek erre a kérdésre és kísérletet teszek a kiterjesztésére is. Látni fogjuk, hogy a hajlandóság a „mázlipénz” kifizetésére időszakonként és országonként nagyon nagy különbségeket mutat. Az adótörvények, különösen a legmagasabb adókulcsok változása nagy szerepet játszik abban az értelemben, hogy egyfajta védőhálónak tekinthető, ha magas, ha viszont alacsony, visszaélésre ösztönöz (egy bizonyos pontig legalábbis). Az adótörvények változása is az egyenlőtlenséggel kapcsolatos társadalmi normák függvénye, de ha egyszer a folyamat elindul, már a saját törvényei irányítják. Például a legmagasabb adókulcsok drasztikus csökkentése 1980 után az angolszász országokban (erre annak ellenére került sor, hogy Nagy-Britannia és az Egyesült Államok volt az első két ország, ahol a nagyon magas jövedelmeket jószerivel szemérmetlennek minősítették, és ezért a legmagasabb adókulcsok konfiskáló jellegűek voltak) teljesen átalakította a felsővezetői javadalmazás rendszerét, hiszen ez utóbbiakat erőteljesen arra ösztönzi, hogy nagyon magas jövedelemcsomagokat alkudjanak ki maguknak. Meg fogom vizsgálni azt is, hogy az e folyamatot erősítő mechanizmus hogyan segíti elő egy másik, alapvetően politikai természetű erő létrejöttét, amely szintén a divergencia irányába hat. A legmagasabb adókulcsok csökkentése a felsővezetői fizetések robbanásához vezetett, ami viszont növelte e változás kedvezményezettjeinek a politikai befolyását. Ők abban érdekeltek, hogy ezek az adókulcsok továbbra is alacsonyak maradjanak, vagy talán még csökkenjenek is. Ezért a nyereségük egy részét arra használják, hogy politikai pártokat, lobbistákat és agytrösztöket finanszírozzanak.



## 10. Egyenlőtlenségek a tőketulajdon terén

Térjünk át most a vagyoni egyenlőtlenségek és történeti evolúciójuk vizsgálatára. Annál is inkább lényeges kérdésről van szó, mivel ezeknek az egyenlőtlenségeknek a csökkenése volt az egyetlen oka annak, ami miatt az összes jövedelem terén az egyenlőtlenségek a 20. század első felében mérséklődtek. Franciaországban és az Egyesült Államokban egyaránt azt tapasztalhattuk, hogy a munkajövedelmi egyenlőtlenségek (Kuznets elméletének optimista előrejelzései dacára, amelyek azon alapultak, hogy a munka automatikusan és fokozatosan a rosszabbul fizetett munkakörökről a magasabban fizetettek felé tolódik el) trendszerűen az 1900–10 és az 1950–60-as évek közötti időszakban nem mérséklődtek. A teljes jövedelmek terén fennálló egyenlőtlenségek zuhanásszerű csökkenése a legmagasabb tőke-jövedelmek összeomlása miatt következett be. A rendelkezésre álló valamennyi forrás azt igazolja, hogy ez az állítás helytálló az összes többi fejlett ország esetében is.<sup>108</sup> Fontos, hogy megértsük: miért és hogyan következett be a vagyoni egyenlőtlenségek e történelmi léptékkal mérve egyedülálló összezsugorodása?

A kérdés annál is inkább fontos, mert a koncentráció a tőketulajdon terén a 21. század elején ismét emelkedni kezdett annak mértékében, ahogy a tőke/jövedelem arány emelkedik, a gazdasági növekedés pedig lassul. A szélesedő vagyoni szakadék, mint lehetőség, számos kérdést vet fel a hosszú távú következményekre vonatkozóan. Bizonyos értelemben talán még a szupermenedzserek és a többiek közötti növekvő jövedelmi különbségeknél is aggasztóbb, mert ez utóbbiak esetében, egyelőre legalábbis, földrajzilag elszigetelt jelenségről van szó.

## A vagyonok hiperkoncentrációja: Európa és Amerika

Ahogy azt már a 7. fejezetben is említettem, a vagyonok és ebből adódóan a tőkejövedelmek eloszlása mindig is sokkal nagyobb fokú koncentrációt mutatott, mint a munkajövedelmeké. Valamennyi általunk ismert társadalomban, a történelem bármely szakaszában, a lakosság vagyoni értelemben szegényebb felének nagyjából semmije sincs (az összvagyon kicsivel több, mint 5%-án osztozott), miközben a vagyoni hierarchia felső decilisének jutott a vagyon nagy része (általában 60%-a, de a 90% sem ment ritkaságszámba). A lakosság többi részének (értelemszerűen a középső 40%-nak) a részaránya 5 és 35% között mozgott.<sup>109</sup> Volt szó arról is, hogy kialakult egy új „tulajdonosi középosztály”, vagyis az eloszlás két szélső része közötti csoport, amely jelentősen gazdagabb, mint a lakosság szegényebb fele, hiszen rá esik a nemzeti vagyon nagyjából egynegyede vagy a fele. E középosztály megjelenése a legfontosabb strukturális átalakulás, amely hatással van a vagyon hosszú távú eloszlására.

Miért került sor erre az átalakulásra? E kérdés megválaszolásához először is alaposan elemeznünk kell a folyamat kronológiáját. Mikor és hogyan kezdődött a vagyoni egyenlőtlenségek csökkenése? Őszintén meg kell mondanom, hogy miután a megfelelő források (elsősorban az örökösödésre vonatkozó közjegyzői adatok) nem teljes körűek, így nem volt módom arra, hogy a vagyonok történeti evolúcióját ugyanannyi országban tanulmányozzam, mint amennyire a jövedelmi egyenlőtlenségek esetében alkalmam volt. Az alábbi négy országra nézve azonban viszonylag teljes körűnek tekinthető historikus becsléseink vannak, ezek: Franciaország, Nagy-Britannia, Egyesült Államok és Svédország. E négy ország története eléggé egyértelmű és egymás között is konzisztens, így képesek vagyunk arra, hogy bizonyos megállapításokat tegyünk az európai országok és Amerika fejlődési pályájának hasonlóságairól és különbségeiről.<sup>110</sup> Ráadásul a vagyoni adatok nagy előnye a jövedelemiakkal szemben, hogy bizonyos esetekben lehetővé teszik, hogy jóval messzebb menjünk vissza az időben. Vizsgáljuk meg egyenként azt a négy országot, amelyet részletesen tudtam tanulmányozni.

### Franciaország: a magánvagyonok obszervatóriuma

Franciaország esete különösen érdekes, hiszen az egyetlen olyan ország, amelyről valóban homogén történeti forrásaink vannak, és ez lehetővé teszi a vagyon eloszlásának megszakítás nélküli vizsgálatát a 18. század végétől

napjainkig. 1791-ben, tehát röviddel az után, hogy eltörölték a nemesség kiváltságait az adózás terén, bevezették az örökösödési és ajándékozási adót, továbbá felállítottak egy vagyoni nyilvántartási rendszert. Ezek elképesztő újítások voltak a maguk idejében, különösen azért, mert általános érvénnyel kerültek bevezetésre. A francia forradalom által bevezetett új örökösödési adó három szempontból is univerzálisnak tekinthető: először is minden típusú tulajdonra kiterjedt (mint például a mezőgazdasági földekre, vidéki és városi ingatlanokra, készpénzre, magán-, valamint állami kötvényekre, részvényekre, üzletrészekre, bútorokra, értéktárgyakra stb.), másodsor kivétel nélkül mindenki a hatálya alá tartozott (nemes és közrendű egyaránt), és végül értékhatártól függetlenül kis és nagy vagyonra egyaránt vonatkozott. Ennek az alapvető reformnak nemcsak az volt a célja, hogy az új rezsim számára bevételt teremtsen, hanem hogy az állam számára lehetővé tegye, hogy nyomon kövesse a vagyon átruházását függetlenül attól, hogy az végrendelet (azaz a tulajdonos halálakor) vagy ajándékozás útján történt. Ezáltal garantálható volt mindenki számára a tulajdonhoz fűződő jogok maradéktalan gyakorlása. A hivatalos közigazgatási nyelvhasználatban az örökösödési és az ajándékozási adó mindig is – tehát 1791-től napjainkig – egyike volt a számos „nyilvántartásba vételi illetéknek”, vagy szűkebben a „tulajdon átruházási illetéknek” családjába tartozott. Ezek egyike volt a „szabad akaratból történt átruházásra” kivetett illeték, amikor a tulajdon átruházása ellenszolgáltatás nélkül történt, amilyen például az örökösödés vagy az ajándékozás. Aztán ott voltak az „ellenszolgáltatás fejében történt átruházásokra” kivetett adók, amikor az átruházásra pénz vagy más értéktárgy ellenében került sor. A törvény célja az volt, hogy minden tulajdonos – kicsi vagy nagy – bejegyezhesse a tulajdonjogát és ily módon teljes biztonságban élvezhesse azt. Ez a jogbiztonság kiterjedt arra is, hogy vita esetén az érintett a hatóságokhoz fordulhatott jogorvoslatért. Így aztán az 1790-es évek végén, az 1800-as évek elején egy meglehetősen átfogó, a mai napig is működő nyilvántartási rendszer jött létre, amely kiterjed a telekkönyvi nyilvántartásokra is.

A negyedik részben még visszatérek az örökösödési adó történetére az egyes országokban. E pillanatban azonban az adók inkább csak történeti forrásként fontosak számunkra. Meg kell jegyeznem, hogy a legtöbb országban csak a 19. század végén, illetve a 20. század elején vezettek be a franciaországihoz hasonló örökösödési és ajándékozási adót. Nagy-Britanniában az 1894-es reformig kellett várni, amely egységesítette az ingatlanok, pénzügyi aktívák és a személyes vagyon átruházását terhelő korábbi adókat, ám csak 1919–20 óta vannak egységes örökösödési statisztikák a tulajdonnal kapcsolatban. Az Egyesült Államokban csak 1916-ban született meg az a szövetségi törvény, amely adózás alá vonta az örökösödést és az

ajándékozást, de ez csak a lakosság elenyésző kisebbségét érintette (bár az egyes államokban vannak olyan adónemek, amelyek a lakosság szélesebb köreit érintik, de ezek meglehetősen vegyesek). Ezért ebben a két országban nagyon nehéz az első világháborút megelőzően fennállt vagyoni egyenlőtlenségek vizsgálata. Természetesen vannak örökösödéssel foglalkozó közjegyzői okmányok, vannak többnyire magántulajdonban lévő hagyatéki leltárok, amelyek a lakosság némely csoportját és bizonyos típusú tulajdont érintenek, de ezek a dokumentumok nem alkalmasak arra, hogy általános következtetéseket vonjunk le belőlük.

Ez annál is inkább sajnálatos, mert az első világháború nagy sokkot jelentett a vagyonokra és azok eloszlására. A francia eset vizsgálata elsősorban azért érdekes, mert bemutatásával ez a lényeges fordulat hosszabb történelmi perspektívába helyezhető. 1791-től 1901-ig az örökösödési és ajándékozási adó szigorúan arányos volt: függött a rokonsági viszony erősségétől, de független volt a szóban forgó vagyon értékétől, és az esetek többségében elég alacsony (általában alig 1–2%) volt. Az adó 1901-ben, hosszú parlamenti vita után vált enyhén progresszívvá. Az állam már az 1820-as évek óta tett közzé éves örökösödési és ajándékozási statisztikákat. 1901-től ez kiegészült az örökség nagyságára vonatkozó különböző statisztikákkal, amelyek az 1950-ig tartó folyamat eredményeként egyre színvonalasabbak lettek (keresztábrák korcsoportonként, az örökség nagysága és a vagyon típusa alapján stb.). Az 1970-es évektől kezdve megjelentek a digitális fájlok, amelyek az adott évben benyújtott örökösödési és ajándékozási bevallásokból tartalmaznak reprezentatív mintákat, így aztán az idősorokat egészen 2000–10-ig tudtuk meghosszabbítani. Az adóhatóság által az elmúlt két évszázadban előállított gazdag forrásokon túl Postel-Vinay és Rosenthal kollégáimmal együtt több tízezer egyéni bevallást is összegyűjtöttünk, amelyeket az országos és a területi levéltárak gondosan megőriztek egészen a 19. század kezdetétől – így tudtunk összeállítani igazán nagyméretű, az 1800–10-es évektől kezdve a 2000–10-es évekig terjedő időszakra szóló mintákat. A francia közjegyzői levéltárak rendkívül gazdag és kivételesen részletezett képet adnak a vagyonok felhalmozásáról és eloszlásáról az elmúlt két évszázadban.<sup>111</sup>

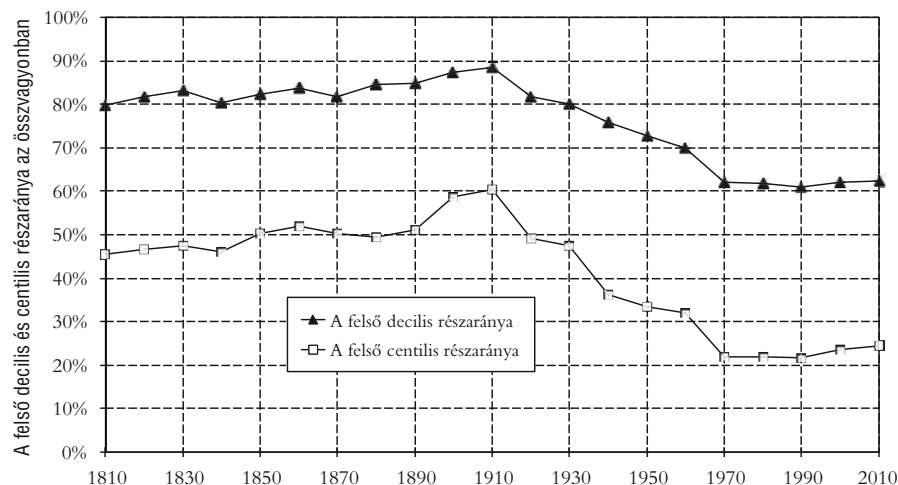
### Egy tulajdonosi társadalom átalakulásai

A 10.1. ábrán a vagyon koncentrációjában 1810 és 2010 között bekövetkezett legfontosabb változásokat tüntettük fel.<sup>112</sup> A megfigyeléseink alapján levonható első következtetés, hogy az 1914 és 1945 közötti sokkok előtt a tőketulajdon-egyenlőtlenségekben semmilyen csökkenő trend nem

figyelhető meg. A koncentráció inkább még emelkedett is a 19. század folyamán (az amúgy is magas szintről) és az egyenlőtlenségi spirál is tovább gyorsult az 1880 és 1913 közötti években. A vagyoni hierarchia felső decilisének részaránya az összes vagyonban már a 19. század elején is 80–85% között mozgott – ez az arány a 20. század elejére csaknem 90%-ra növekedett. A legfelső centilisre egymagában a nemzeti vagyon 45–50%-a esett az 1800–10-es években – ez a részarány az 1850–60-as évekre aztán meghaladta az 50%-ot, 1900–10-re pedig elérte az összvagyon 60%-át.<sup>113</sup>

Ma, amikor megfelelő történelmi távlatból szemléljük ezeket az adatokat, elképedve konstatáljuk, hogy a Harmadik Köztársaság politikai és gazdasági elitjének a közvélemény megnyugtására használt szóvirágai dacára, milyen rendkívüli méretű vagyonskoncentráció jellemezte a *belle époque* Franciaországát.

Az 1900–10-es években a francia lakosság mintegy huszadrészenek ott-hont adó, ám az összvagyon egynegyedét magáénak tudható Párizsban a vagyoni koncentráció még jelentősebb méreteket öltött, és az első világháborút megelőző évtizedekben jószerivel megállíthatatlanul növekedett. A főváros büszkélkedhetett a legnagyobb vagyonokkal, miközben lakosságának a kétharmada egyetlen fillér örökül hagyható vagyon nélkül halt



**10.1. ábra. A vagyoni egyenlőtlenségek Franciaországban, 1810–2010**

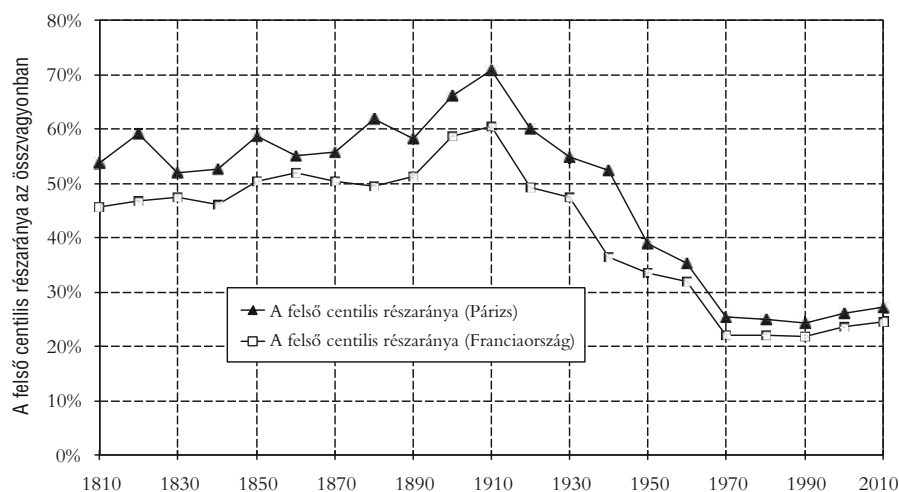
**Magyarázat:** a felső decilisre (a vagyoni hierarchia legmagasabb 10%-a) esett a teljes vagyon 80–90%-a az 1810 és 1910 közötti években, ma pedig 60–65%-a.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

meg (az ország egészére nézve ez csak a lakosság feléről volt elmondható). A felső centilis részaránya a 19. század elején meghaladta az 55%-ot, de az 1880–90-es években a 60%-ot is, közvetlenül az első világháború előtt pedig elérte a 70%-ot (lásd 10.2. ábra). Ezt a görbét szemlélve óhatatlanul is felmerül a kérdés: meddig folytatódott volna a vagyonok koncentrációja, ha nem tör ki a háború?

Az örökösödési források azt is igazolják, hogy a 19. század során a vagyoni egyenlőtlenségek szinte valamennyi korcsoporton belül ugyanolyan nagyok voltak, mint az ország egészében. Hangsúlyozzuk, hogy a 10.1.–10.2., illetve a későbbiekben bemutatott ábrákban a teljes – az adott mérési időpontokban élő – felnőtt lakosságra vonatkozó vagyoni egyenlőtlenségeket tüntettük fel: az elhalálozás időpontjában meglévő vagyonból indulunk ki, amelyet minden egyes megfigyelés után újrasúlyozunk az egyes korcsoportok (életben lévő) tagjainak a számával. Összességében ez egyébként nem okoz nagy változást: az élők vagyoni koncentrációja csak néhány százalékponttal haladja meg az elhalálozás időpontjában fennálló vagyoni egyenlőtlenséget; az idő múlása miatt bekövetkező változások lényegében minden esetben ugyanakkorák.<sup>114</sup>

Mi jellemezte a vagyon koncentrációját Franciaországban a 18. század során és a forradalmat közvetlenül megelőző időszakban? Mivel ezekre az



**10.2. ábra. Vagyoni egyenlőtlenségek: Párizs és Franciaország, 1810–2010**

**Magyarázat:** a felső centilisre (a vagyoni hierarchia legfelső 1%-a) esett az összes vagyon 70%-a Párizsban, az első világháborút közvetlenül megelőző időszakban.

**Források és adatbázisok:** piketty.pse.ens.fr/capital21.c

évekre vonatkozóan nem rendelkezünk olyan adatokkal, mint amilyeneket a forradalmi országgyűlés által életre hívott örökösödési nyilvántartások biztosítanak (az *ancien régime*-mel kapcsolatban csak hiányos és heterogén magánforrásokkal rendelkezünk; ez volt a helyzet Nagy-Britanniában és az Egyesült Államokban a 19. század végéig), sajnos nem tudunk pontos összehasonlításokat készíteni. Ám minden jel arra mutat, hogy a forradalom által bevezetett olyan intézkedések miatt, mint a mezőgazdasági termőföldek újraelosztása és az államadósság eltörlése, illetve az arisztokrácia vagyonát ért egyéb sokkok következtében a magánvagyonokban mutatkozó egyenlőtlenségek az 1780 és az 1810 közötti időszakban enyhén csökkentek. Lehetséges, hogy közvetlenül 1789 előtt a felső decilis részaránya az összes vagyonban elérte a 90%-ot, a felső centilisé pedig meghaladta a 60%-ot. Ugyanakkor a nemességnek a földbirtokok konfiskálásáért fizetett egymilliárd frank összegű kártérítés, és ugyanennek a nemességnek a visszatérése a politika élvonalába a cenzusos monarchia idején (1815–1848) hozzájárult néhány régi vagyon újjáéledéséhez. Az öröklési adataink alapján jól látható, hogy az arisztokrata családnevek aránya a párizsi vagyoni hierarchia felső centilisében az 1800–10-es éveket jellemző alig 15%-ról az 1840-es évekre fokozatosan 30% körülire nőtt, majd az 1850–60-as évektől kezdve megállíthatatlanul zuhanni kezd és végül az 1890–1900-as évekre 10% alá süllyedt.<sup>115</sup>

A francia forradalom által elindított változások jelentőségét azonban nem érdemes túlbecsülni. A vagyoni egyenlőtlenségek minden bizonnyal csökkentek 1780 és 1810 között, aztán fokozatosan növekedtek 1810 és 1910 között, különösen 1870 után, de a legfontosabb, hogy az egyenlőtlenségek ezen a nagyon magas szinten állandósultak a 18. és a 19. század egészét tekintve. Ezen időszak alatt a felső decilis részaránya végig az összvagyon 80–90%-a körül alakult, a felső centilisre pedig 50–60% körüli rész jutott. Ahogy azt már a második részben is láthattuk, a tőke szerkezete teljesen átalakult a 18. század és a 20. század eleje között eltelt években – a *belle époque*-ban a földtőke helyét csaknem teljes egészében az ipari, pénzügyi és ingatlantőke vette át, ám a súlya összességében – az éves nemzeti jövedelemben mért szintje alapján – viszonylag stabil maradt. A francia forradalom például csak kevésbé befolyásolta a tőke/jövedelem arány alakulását. Láthattuk, hogy ugyanez vonatkozott a tőke eloszlására is. Az 1810–20-as években, Goriot apó, Rastignac és Victorine kisasszony idejében a vagyon kétségkívül egy kicsit kevésbé egyenlőtlenül oszlott el, mint az *ancien régime* alatt. Ám a különbség igazán eléggé minimális: Franciaország a tőke szélsőséges koncentrációjával jellemezhető tulajdonosi társadalom volt, amelyben az öröklés és a házasság játszotta a meghatározó szerepet. Ha valaki

nagy vagyont örökölt, vagy kapott meg hozományként, akkor kényelmes életre számíthatott – olyanra, ami tanulással vagy munkával nem volt elérhető. A *belle époque*-ban a vagyon még jobban koncentrált, mint Vautrin leckéje idején. A társadalom legalján azonban Franciaország nem változott, az egyenlőtlenségek ugyanolyan szinten maradtak az *ancien régime*-től egészen a Harmadik Köztársaságig terjedő hosszú időszak során, függetlenül azoktól az óriási gazdasági és politikai változásoktól, amelyek időközben végbementek.

Az örökösödési források tanulmányozásából megállapíthatjuk, hogy a felső decilis részaránya a nemzeti vagyonban a 20. század során csökkent, és ebből a csökkenésből teljes egészében a vagyoni hierarchia középső 40%-a húzott hasznot, miközben a legszegényebb 50% részaránya szinte egyáltalán nem növekedett; mindenesetre továbbra sem érte el az 5%-ot. A 19. és a 20. századról egyaránt elmondható, hogy a lakosság legszegényebb felének semmiféle vagyona nem volt. Halála pillanatában ennek a csoportnak a fele semmiféle örökölhető ingatlannal vagy pénzügyi eszközzel nem rendelkezett, ha mégis, a soványka vagyont teljesen felemésztették a haláleset-höz kapcsolódó költségek vagy a fennmaradt adósságok – ezért aztán az örökösök sokszor döntöttek úgy, hogy lemondanak az örökségükről. A 19. század során egészen az első világháborúig a párizsi halálesetek kétharmadát az ilyen teljesen nincstelenek tették ki, és e téren semmilyen csökkenő tendencia nem fedezhető fel. Ebbe a népes csoportba tartozik például Goriot apó is, aki lányai által elhagyatva hal meg a legmélyebb nyomorban. Szállásadója, Mme Vauquer Rastignacon kéri számon a lakbérhátralékot, aki pedig az öregúr szerény vagyonkaja által nem fedezett temetés költségeit is állta. Ha Franciaország egészét nézzük, a 19. században kb. a lakosság fele hasonló körülmények között halt meg, az utódokra az adósságokon kívül semmi sem maradt, és ez az arány bizony a 20. század során sem sokat változott.<sup>116</sup>

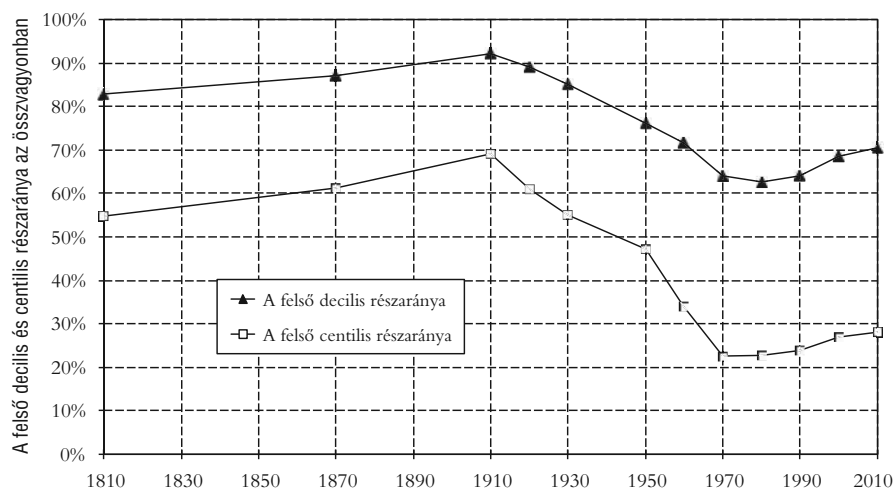
### Vagyoni egyenlőtlenségek Európában a *belle époque* idején

A többi európai országra vonatkozóan rendelkezésre álló adatok minden tökéletlenségük ellenére teljesen egyértelműen azt mutatják, hogy a 18. és a 19. században, egészen az első világháborúig, a vagyonok szélsőséges koncentrációja nemcsak Franciaországot, de egész Európát jellemezte.

Nagy-Britanniában az 1910–20-as évektől kezdve vannak részletes örökösödési statisztikák, amelyeket a kutatók alaposan tanulmányoztak (főleg Atkinson és Harisson foglalkozott ezekkel a kérdésekkel). Ha ezeket ki-



egészítjük a közelmúltban készült becslésekkel, illetve Peter Linder meggyőzőbb, de kevésbé homogén becsléseivel, amelyeket az 1810 és 1870 közötti időszakra szólóan készített (a hagyatéki leltárakból összeállított minta alapján), azt tapasztaljuk, hogy a brit út nagyon hasonlít a franciához, csak az egyenlőtlenségek szintje volt valamivel magasabb Nagy-Britanniában. A felső decilis részaránya az összvagyonban 1810 és 1870 között nagyjából 85%-ot tett ki, 1900–10-ben már meghaladta a 90%-ot. A felső centilisnek eközben az összvagyon 55–60%-a jutott 1810 és 1870 között, és 70%-a az 1910-es években (lásd 10.3. ábra). A brit források meglehetősen hiányosak, főleg a 19. századot illetően, a nagyságrendek azonban biztosan rendben vannak. A 19. század folyamán tehát a vagyonok koncentrációja rendkívül nagyfokú volt Nagy-Britanniában és 1914-ig semmilyen tendenciát nem tudtunk felfedezni, ami a csökkenés irányába mutatott volna – éppen ellenkezőleg. Francia szempontból az a leginkább figyelemreméltó, hogy a vagyoni egyenlőtlenségek végső soron alig voltak nagyobbak Nagy-Britanniában, mint a *belle époque* Franciaországában, miközben ez utóbbit a korszak republikánus elitje szívesen ábrázolta egalitárius országgént, szembeállítva a csatornán túli monarchikus berendezkedésű szomszédal. Úgy tűnik, hogy a politikai rendszerek milyensége vajmi kevés hatással volt a vagyon eloszlására a két országban.

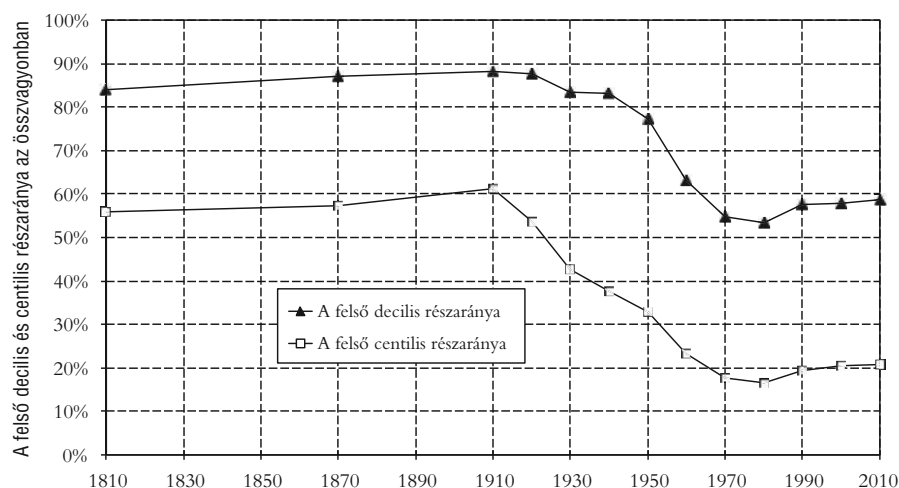


**10.3. ábra.** Vagyoni egyenlőtlenségek Nagy-Britanniában, 1810–2010

**Magyarázat:** a felső decilis részaránya az összvagyonban 80–90% az 1810 és 1910 közötti években, ma pedig meghaladja a 70%-ot.

**Források és adatbázisok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

Svédország, amelyről rendkívül gazdag források állnak rendelkezésre 1910-ig visszamenőleg (amelyeket egyébként Ohlson, Roine és Waldenstorm dolgozott fel és mi is hasznosítottunk az 1810 és 1870 közötti évekre szóló becsléseink elkészítésekor, lásd Lee Soltow), Franciaországhoz és Nagy-Britanniához nagyon hasonló pályán mozgott (lásd 10.4. ábra). A svéd vagyoni források megerősítik mindazt, amit a jövedelembevallásokból már megtudhattunk: Svédország nem az a trendszerűen egalitárius ország, ahogy azt időnként hajlamosak vagyunk gondolni. Igaz, a vagyoni koncentráció az 1970–80-as években elérte a historikus adatsorainkban szereplő legalacsonyabb pontot (a felső decilis részaránya alig haladta meg az összvagyon 50%-át, a felső centilis pedig a 15%-át), ami azonban még így is nagyfokú egyenlőtlenséget jelent. Ráadásul a vagyoni egyenlőtlenségek jelentősen növekedtek az 1980–90-es évektől kezdve (a 2010-es évek elején a vagyoni koncentráció alig volt kisebb, mint Franciaországban). Hangsúlyozni kell azt is, hogy vagyoni koncentráció az 1900–10-es években éppen olyan nagy volt Svédországban, mint Franciaországban vagy Nagy-Britanniában. Nagyon úgy tűnik, hogy a *belle époque* idején a vagyoni koncentráció Európa minden országára jellemző volt. Nagyon fontos megértenünk, hogy miért volt ez így, és miért változtak meg a dolgok olyan nagy mértékben a 20. század folyamán.



**10.4. ábra.** A vagyoni egyenlőtlenségek Svédországban, 1810–2010

**Magyarázat:** a felső decilisre jut a teljes vagyon 80–90%-a az 1810 és 1910 közötti években, ma pedig az 55–60%-a.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

Érdekes, hogy ez a szélsőséges vagyoni koncentráció – vagyis, hogy a vagyon 80–90%-a a felső decilisre, illetve 50–60%-a a felső centilisre jut – a 19. század előtt valamennyi társadalomra jellemző volt, kiváltképp a hagyományos mezőgazdasági társadalmakra az újkorban, illetve a közép- és ókorban egyaránt. A rendelkezésre álló források túlságosan esetlegesek ahhoz, hogy pontos összehasonlításokat tegyünk, vagy megvizsgáljuk az időbeli lefutásokat, de a felső decilis, illetve centilis részarányának nagyságrendje az összes vagyonban (és különösen a mezőgazdasági földek vonatkozásában) elég közel esik ahhoz, ami Franciaországban, Nagy-Britanniában és Svédországban a 19. század és a *belle époque* idején fennállt.<sup>117</sup>

### Színre lép a tulajdonosi középosztály

E fejezet hátralévő részében három kérdéssel szeretnék foglalkozni. Miért voltak a vagyoni egyenlőtlenségek ennyire szélsőségesek, és mi magyarázza a növekedésüket egészen az első világháborúig? Annak ellenére, hogy a vagyon most, a 21. század elején a 20. század elejére emlékeztető módon virágzik (ahogy ezt a tőke/jövedelem arány változásai mutatják), vajon mi az oka annak, hogy a vagyon egyelőre nem éri el az akkori történelmi csúcspontját? Végül biztosak lehetünk-e abban, hogy ezek az okok tartósak és megváltoztathatatlanok?

A 10.1. ábrán feltüntetett franciaországi adatokból nyilvánvalóan levonhatjuk a második következtetést, amely szerint a vagyon, illetve a vagyonból származó jövedelmek koncentrációja mind a mai napig nem heverte ki teljesen az 1914 és 1945 között elszenvedett sokkokat. A felső decilis részaránya az összvagyonban, ami az 1910-es években 90% körül volt, 60–70%-ra esett vissza az 1950–70-es években, a felső centilisé pedig még inkább összezsugorodott, hiszen az 1910-es éveket jellemző 60% helyett mindössze 20–30%-os szinten volt az 1950–70-es években. Az első világháborút megelőző tendenciákkal összevetve a fordulat egyértelmű és mellbevágó. Az 1980–90-es évektől kezdve a vagyoni egyenlőtlenségek ismét növekedni kezdtek, de, ahogy látni fogjuk, a pénzügyi globalizáció következtében egyre nehezebb a vagyont és annak eloszlását nemzeti keretek között mérni, azaz a 21. században a vagyoni egyenlőtlenségek eloszlását egyre inkább globálisan lehet csak nyomon követni. E bizonytalanságok dacára vitathatatlan, hogy a vagyoni egyenlőtlenségek jelenleg jócskán elmaradnak az egy évszázaddal ezelőtti szinttől; a 2010-es évek elején a felső decilis részaránya az összvagyonban 60–65% körüli, ami ugyan nagyon magas, de mégis jóval elmarad a *belle époque*-ot jellemző nagyságrendek

mögött. Az alapvető különbséget az jelenti, hogy mostanra kialakult a tulajdonosi középosztály, amelyre a nemzeti vagyon kb. egyharmada jut, ami azért nem csekélység.

A többi európai országra vonatkozóan rendelkezésre álló adatok szerint ismét csak általános jelenséggel állunk szemben. Nagy-Britanniában a felső decilis részaránya az első világháborút közvetlenül megelőző időszakban meghaladta az összvagyon 90%-át, az 1970-es években viszont 60–65%-os szintre süllyedt, jelenleg pedig kb. 70%. A felső centilis részaránya gyakorlatilag összeomlott a 20. századi sokkok következtében, hiszen az 1910-es évek 70%-áról az 1970-es évekig alig 20%-ra esett vissza, majd a 2010-es évek elején 25–30% körüli szintre emelkedett (lásd 10.3. ábra). Svédországban a tőkekoncentráció szintje mindig egy kicsit alacsonyabb volt, mint Nagy-Britanniában, ám a bejárt út összességében nagyon hasonló (lásd 10.4. ábra). Minden esetben megállapíthatjuk, hogy a vagyoni hierarchia leggazdagabb 10%-ának veszteségéből főleg a tulajdonosi középosztály (tehát a hierarchiában eggyel lejjebb található 40%) húzott hasznot, és nem a lakosság legszegényebb fele, amelynek részaránya az összvagyonban mindig is elenyésző volt; általában 5% körüli szinten maradt. Egyes esetekben, például Nagy-Britanniában azt tapasztalhatjuk, hogy a leggazdagabb 1% vesztesége nagyrészt a következő 9%-nak kedvezett a decilisen belül. Ám az ilyen nemzeti sajátosságokon túl, az egyes európai országok által bejárt utak egészen elképesztően hasonló képet mutatnak. A legjelentősebb szerkezeti átalakulás kétségkívül a tulajdonosi középosztály megjelenése, amely csaknem a lakosság felét jelenti, és olyan egyénekből áll, akik képesek voltak valamekkora saját vagyont gyűjteni – mindenesetre elég nagyot ahhoz, hogy a csoport egészének részaránya elérje a nemzeti összvagyon negyedét-harmadát.

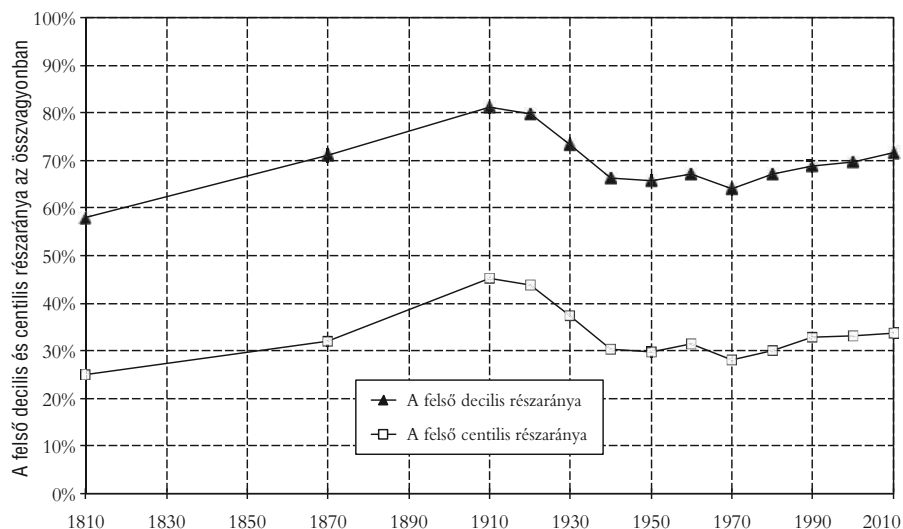
### Vagyoni egyenlőtlenségek az Egyesült Államokban

Vizsgáljuk meg most Amerika esetét. Az 1910–20-as évektől kezdve itt is rendelkezésre állnak az örökösödési statisztikák, amelyeket a kutatók – köztük elsősorban Lampman, Kopczuk és Saez – alaposan tanulmányozhattak. Az adatokból levont következtetéseket azonban komoly fenntartásokkal kell kezelni, mert a szövetségi örökösödési adó csak a lakosság kis részét érinti. Ezeket a becsléseket azonban ki lehet egészíteni az amerikai jegybank által az 1960-as évek óta végzett részletes vagyonfelmérések adataival (ezek elsősorban Kennickell és Wolff nevéhez fűződnek), illetve az 1810 és 1870 közötti időszakra vonatkozó, valamivel kevésbé megbízható

becslésekkel, amelyek az örökösödési vagyoneleltárak és a vagyoni összeírás alapján készültek (Alice Hanson Jones és Lee Soltow).<sup>118</sup>

Több fontos különbséget is felfedezhetünk az európai és az amerikai pálya között. Mindenekelőtt azt, hogy az Egyesült Államokban a vagyoni egyenlőtlenségek 1800 körül nem voltak sokkal magasabbak, mint Svédországban az 1970–80-as években. Mivel viszonylag új országról volt szó, amelynek a lakosságát alapvetően vagyontalan, vagy kevés vagyonnal rendelkező bevándorlók alkották, ez egyáltalán nem meglepő: még nem telt el elég idő ahhoz, hogy a vagyonok megszülessenek, és a koncentráció elkezdődjön. Az adatok ugyanakkor rendkívül hiányosak és elég nagy eltéréseket mutatnak attól függően, hogy az északi vagy a déli államokat vizsgáljuk. Északon a becslések szerint az egyenlőtlenség kisebb volt, mint Svédországban az 1970–80-as években, míg délen az egyenlőtlenségek a korabeli Európában fennállthoz hasonlítanak.<sup>119</sup>

Jól ismert tény, hogy az amerikai vagyonok a 19. században egyre fokozódó koncentrációt mutattak. Az 1910-es évekre a tőkeegyenlőtlenségek már nagyon magasak voltak az Egyesült Államokban, de az európai szintet még mindig nem érték el: a felső decilis részaránya az összvagyon 80%-át, a felső centilisé pedig 45%-át tette ki (lásd 10.5. ábra). Érdekes, hogy ez az



**10.5. ábra.** Vagyoni egyenlőtlenségek az Egyesült Államokban, 1810–2010

**Magyarázat:** a felső decilisére esett az összvagyon kb. 80%-a az 1910-es években, ma pedig 70–75%.

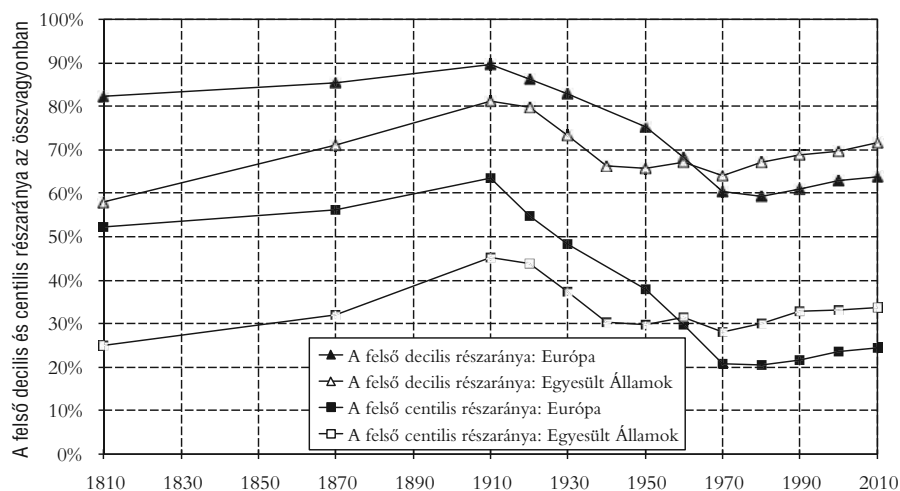
**Források és adatbázisok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

egyenlőtlenség tekintetében tapasztalható felzárkózási folyamat a korszak sok amerikai közgazdászát nyugtalanította. Willford King 1915-ben publikálta az amerikai vagyonok eloszlásával foglalkozó könyvét. Ez az első olyan mű, amelyet szerzője ennek a komplex kérdésnek szentelt, és nagyon tanulságos.<sup>120</sup> Mai szemmel nézve ez meglepő lehet: évtizedek óta hozzászoktunk ahhoz, hogy az Egyesült Államok egyenlőtlenebb, mint Európa, amit sok esetben az amerikaiak büszkén vállalnak is, mondván, hogy az amerikai egyenlőtlenség a vállalkozói dinamizmus nélkülözhetetlen része, Európa pedig a szovjet típusú egyenlőség szentélye. Egy évszázaddal ezelőtt azonban mind a percepció, mind a valóság ennek éppen a fordítottját mutatta: akkoriban mindenki számára magától értetődő volt, hogy az Újvilágban kevésbé élesek az egyenlőtlenségek, mint Európában, ami abban az időben ugyanúgy büszkeségre adott okot. A 19. század végén, az „aranykorként” emlegetett időszakban, amikor az Egyesült Államokban példátlan méretű ipari és pénzügyi vagyonok halmozódtak fel (ez a Rockefellerek, Carnegiek és J. P. Morganok kora), számos amerikai gondolkodó figyelmeztetett arra, hogy az ország úttörő és egalitárius szelleme forog kockán. Ez persze egy kicsit a mítosz része, de azért volt némi valóságalapja is: elég, ha az ezt az időszakot jellemző európai vagyoni koncentrációra gondolunk. A következő részben látni fogjuk, hogy féltek attól, hogy Amerika Európához válhat hasonlóvá, és ez volt egyik oka annak, hogy az 1910–20-as években az Egyesült Államokban bevezették a nagyon nagy vagyonok öröklését sújtó erősen progresszív adót, mondván, hogy az ilyen vagyonok nem egyeztethetők össze az amerikai értékekkel. Hasonlóképpen progresszív adó sújtotta a túlzott mértékűnek ítélt tőkejövedelmeket is. Erre gondolva a legkevesebb, amit mondhatunk, hogy az egyenlőtlenségekkel, az újraelosztással és a nemzeti identitással kapcsolatos percepciók ugyancsak sokat változtak egy évszázad alatt.

Az amerikai vagyoni egyenlőtlenség a jövedelmi egyenlőtlenséghez hasonlóan 1910 és 1915 között csökkent, de sokkal kevésbé, mint Európában; természetesen alacsonyabb szintről indult és a háború következményei is sokkal kevésbé hagytak rajta nyomot. A 2010-es évek elején a felső decilis részaránya meghaladta az összes vagyon 70%-át, a felső centilisé pedig a 35% közelébe ért.<sup>121</sup>

A vagyon dekoncentrációs folyamata az Egyesült Államokban a 20. század folyamán végső soron nem volt mértékű; a felső decilis részaránya az összvagyon 80%-áról 70%-ra módosult, míg Európában ugyanez 90%-ról 60%-ra esett vissza (lásd 10.6. ábra<sup>122</sup>).

Az Európa és az Amerika által bejárt út különbségei jól láthatók. Európában a 20. század a társadalom teljes átalakulását hozta magával. Az első



**10.6. ábra.** Vagyoni egyenlőtlenségek: Európa és az Egyesült Államok, 1810–2010

**Magyarázat:** a 20. század közepéig a vagyoni egyenlőtlenség nagyobb volt Európában, mint az Egyesült Államokban.

**Források és adatbázisok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

világháború előestéjén a vagyoni egyenlőtlenségek még az *ancien régime*-et idézték, ám utána korábban soha nem látott szintre zsugorodtak, ami lehetővé tette a lakosság majdnem fele számára, hogy valamekkora vagyonra tegyen szert, és így első ízben a nemzeti tőkéből is jelentős részarányt hasítson ki magának. Ez legalábbis részben indokolja azt a nagy optimista lendületet, ami a *Trente Glorieuses* alatt Európát áthatotta. Az emberek úgy érezhették, hogy a kapitalizmus meghaladottá vált, a vagyoni egyenlőtlenségek és az osztálytársadalom végképp elsüllyedt a múltban. Ez azt is megmagyarázza, hogy miért volt olyan nehéz az európaiaknak elfogadniuk, hogy ez a megállíthatatlannak tűnő társadalmi haladás az 1980-as évek óta elakadt. Az európai országok lakói talán azon is töprengenek, hogy a kapitalizmus gonosz szelleme mikor kerül vissza végre abba a palackba, amelyből újra kiszabadult.

Az Egyesült Államokban a percepciók egészen mások. Ott a 19. században létezett már valamilyen (fehérekből álló) tulajdonosi középosztály, amit az „aranykor” megviselt ugyan, de aztán a 20. század közepétől kezdve új erőre kapott, hogy majd az 1970–80-as években újra borúsabb napok köszöntsenek rá. Ez az amerikai „jojó” jelenség visszatükröződik az ország adórendszerének történetében is. A 20. század az Egyesült Államokban

egyáltalán nem a társadalmi igazságosság felé tett nagy ugrás időszaka. Az amerikai vagyoni egyenlőtlenségek a 21. század elején valójában jóval szélsőségesebbek, mint amilyenek a 19. század elején voltak. Az Egyesült Államokban az elveszett paradicsomot a bostoni teadélutánal fémjelzett kezdetek, nem pedig a *Trente Glorieuses* és a kapitalizmus szélsőségeit megnyirbáló állami intézkedések virágkora jelentik.

### **A vagyoni különbségek növekedésének mechanizmusa: r versus g a történelemben**

A következőkben megpróbálok magyarázatot kínálni az eddig feltárt jelenségekre: a vagyon hiperkoncentrációjára Európában a 19. században, egészen az első világháború kitöréséig; a vagyoni egyenlőtlenségek lényeges összecsugorodására az 1914 és 1945 közötti időszak sokkjainak hatására és végül arra, hogy a vagyoni koncentráció – eddig legalábbis – nem tért vissza azokba a rekord magasságokba, ahol a történelem folyamán Európában volt.

Többféle mechanizmus játszik ezekben közre, és a legjobb tudásom szerint nem vagyunk képesek arra, hogy megmondjuk, mekkora súllyal vesz részt egyik vagy másik e folyamat alakításában. Mindazonáltal kísérletet tehetünk arra, hogy ezeket a mechanizmusokat fontosságuk alapján sorba állítsuk, felhasználva ehhez a rendelkezésre álló adatokat és elemzéseket. Íme, a legfontosabb következtetés, amit jelenlegi tudásunk alapján elmondhatunk.

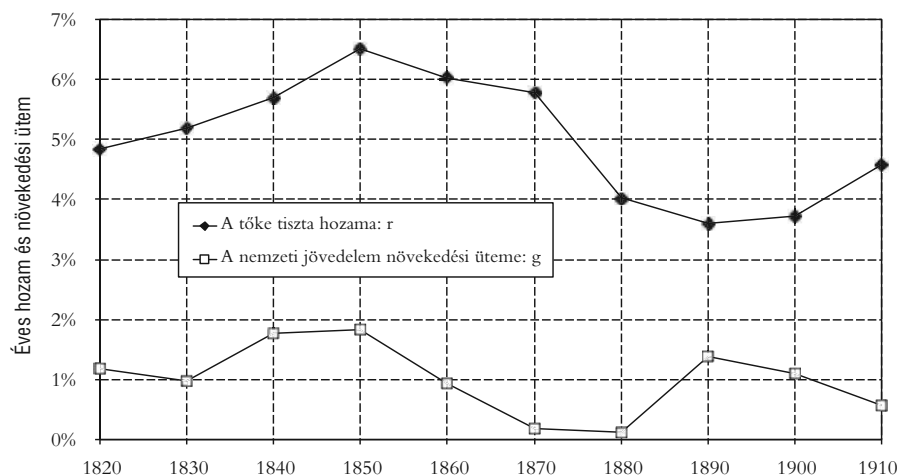
A szélsőséges vagyoni koncentrációt a tradicionális mezőgazdasági társadalmakban, és bizonyos mértékig az első világháborút megelőzően valamennyi társadalomban (kivételt képeznek ez alól az Újvilág pionír társadalmi, amelyek nyilvánvaló okoknál fogva egyediek, és hosszú távon nem reprezentatívak a világ többi részére nézve) elsősorban az magyarázza, hogy lassú növekedéssel jellemezhető társadalmakról van szó, ahol a tőke hozama tartósan és jelentősen meghaladta a növekedés ütemét.

Ez a divergenciát előidéző fundamentális erő, amelyről már röviden említést tettem a bevezetésben, a következőképpen működik: képzeljünk el egy lassú, mondjuk, 0,5–1% közötti éves növekedési ütemmel jellemezhető világot. Ez volt a helyzet a 18. és 19. századot megelőzően. A tőke hozama, ahogy azt korábbiakban már láttuk, általában évi 4–5% körül alakul, ami jóval meghaladja a növekedési ütemet. Konkrétan ez azt jelenti, hogy a múltban felhalmozott vagyonok a gazdaság növekedésénél sokkal gyorsabban tőkésednek, még akkor is, ha számításon kívül hagyunk mindenféle munkajövedelmet.



Abban az esetben például, ha  $g=1\%$  és  $r=5\%$ , elég a tőkejövedelem egyötödét félretenni – a maradék négyötöd részét pedig elfogyasztani – ahhoz, hogy az előző generációtól örökölt vagyon ugyanolyan ütemben növekedjen, mint a gazdaság egésze. Ha pedig valaki ennél többet takarít meg, mert a vagyona már elég nagy, így akkor is jól élhet, ha az éves járadékának az előzőnél kisebb részét fogyasztja el, akkor a vagyon gyorsabban fog nőni, mint a gazdaság, a vagyoni egyenlőtlenségek úgyszintén, még akkor is, ha a munkajövedelmeket teljes egészében elfogyasztják (azaz semmit nem takarítanak meg belőle). Pusztán matematikai okoknál fogva a feltételek adottak lesznek ahhoz, hogy ne csak létrejöjjön, de virágozzon is az „örökösödésre épülő, azaz a tulajdonosi társadalom”. Ez utóbbi alatt olyan társadalmat értek, amelyet a tőke nagyfokú koncentrációja és a nemzedékről nemzedékre szálló nagy vagyonok jellemeznek.

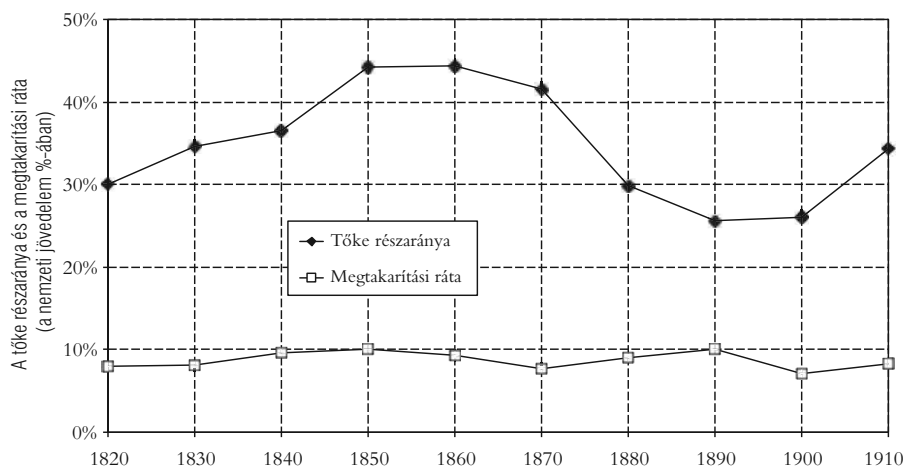
Márpedig a történelem során nagyon sok olyan társadalmat találunk, főképpen a 19. századi európai társadalmak között, amelyeket éppen ezek a körülmények jellemeztek. Ahogy azt a 10.7. táblázat is mutatja, 1820 és 1913 között Franciaországban a tőke átlagosan 5% körül mozgó hozama jóval meghaladta a növekedés évi 1% körüli ütemét. A tőkejövedelmek a nemzeti jövedelem majdnem 40%-át jelentették, így tehát elegendő volt ezek negyedét megtakarítani ahhoz, hogy a megtakarítási ráta 10% körül



**10.7. ábra.** Tőkehozam és növekedés: Franciaország, 1820–1913

**Magyarázat:** Franciaországban 1820 és 1913 között a tőke hozama jelentősen meghaladta a növekedés ütemét.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)



**10.8. ábra.** A tőke részaránya és a megtakarítási ráta: Franciaország, 1820–1913

**Magyarázat:** Franciaországban 1820 és 1913 között a tőke részaránya a nemzeti jövedelemben sokkal nagyobb, mint a megtakarítási ráta.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

alakuljon (lásd 10.8. ábra). Ennek eredményeként a vagyonok egy kicsivel gyorsabban növekedtek, mint a jövedelmek, és ezért a tőkekoncentráció is emelkedő trendet mutatott. A 11. fejezetben látni fogjuk, hogy ebben az időszakban a vagyonok nagy része örökségből származott. Az öröklött vagyon elsőbbségét a korszakot jellemző nagy gazdasági dinamizmus és a pénzügyi műveltség fokozódása dacára az  $r > g$  fundamentális egyenlőtlenség dinamikus hatásai magyarázzák. A bőségesen rendelkezésre álló francia örökösödési adatok révén nagyon pontosak lehetünk ebben a tekintetben.

### Miért magasabb a tőke hozama, mint a növekedési ütem?

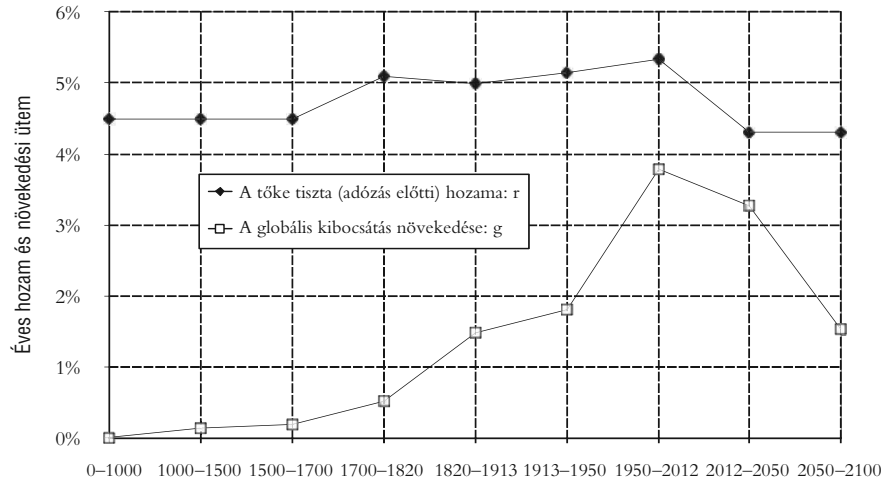
Az alábbiakban követem a fenti gondolatmenet logikáját. Léteznek-e olyan mélyen gyökerező okok, amelyek miatt a tőke hozamának szisztematikusan meg kell haladnia a növekedés ütemét? Hangsúlyoznom kell, hogy megítélésem szerint sokkal inkább történelmi tényről van szó, mintsem logikai szükségszerűségről.

Az  $r > g$  egyenlőtlenség megcáfolhatatlan történelmi realitás. Sokan, amikor első alkalommal találkoznak ezzel a megállapítással, meglepődésüknek adnak hangot és azon kezdenek el gondolkodni, hogy vajon igaz-e ez

egyáltalán. Azt hiszem, hogy a következő módon lehet a kétkedőket meggyőzni arról, hogy az  $r > g$  egyenlőtlenség valóban történelmi tény. Ahogy azt már az 1. fejezetben is láthattuk, az emberiség történelmének nagy részében az éves növekedési ütem 0% körül alakult; a demográfiai és a gazdasági növekedést kombinálva azt mondhatjuk, hogy az ókor és a 17. század között a globális növekedés soha nem haladta meg tartósan az évi 0,1–0,2%-ot. A sokféle történelmi bizonytalanság dacára nem vitatható, hogy a tőke hozama ennél mindig lényegesen magasabb volt. A hosszú időszakon keresztül megfigyelt érték évi 4–5% körül ingadozott. A hagyományos mezőgazdasági társadalmakban ennyi volt a földjáradék. Fogadjunk el a tőke tiszta hozamát illetően ennél jóval alacsonyabb becslést – mint ahogy azt a történelem során számos földbirtokos is tette, mivel úgy gondolta, hogy nehéz munka egy hatalmas birtokon gazdálkodni, és hogy a hozam jó része a tulajdonos magasan kvalifikált munkájáért járó jogos javadalmazás –, akkor is legalább évi 2–3%-os minimális megtérüléssel számolhatunk, ami még mindig bőven meghaladja a 0,1–0,2%-ot. Az emberiség történelmének legnagyobb részében tehát a tőke hozama legalább tízszer vagy hússzor meghaladta a kibocsátás (és a jövedelem) növekedési ütemét. Lényegében bizonyos mértékig a társadalom alappilléreiről van szó: ez tette lehetővé a birtokos osztály számára, hogy az egyszerű túlélés helyett valami mással tölthesse az idejét.

A jobb megértés érdekében a 10.9. ábrán a tőke globális hozamának és a globális növekedés ütemének változásait ábrázoltuk az ókortól a 21. századig.

Mindössze hozzávetőleges és bizonytalan becsléseket tudunk megfogalmazni, ám a nagyságrendek és a változások összképe érvényesnek tekinthető. A globális növekedési ütem tekintetében az első részben is elemzett historikus forrásokat és a jövőre vonatkozó előrejelzéseket használtuk fel. A tőke hozamának globális szintjét illetően az 1700 és 2010 közötti időszakban a Nagy-Britanniára és Franciaországra vonatkozó becslésekkel dolgoztunk, amelyeket a második részben már tárgyaltam. A korábbi időszakokra vonatkozóan 4,5%-os tiszta hozamot tételeztem fel, ami alsó értéknek tekintendő (a rendelkezésre álló historikus adatok alapján inkább 5–6% körüli átlagos hozam tűnik reálisnak<sup>123</sup>). A 21. századra vonatkozóan feltételeztük, hogy az 1900 és 2010 közötti években megfigyelt 4% körüli érték nagyjából folytatódik, de persze ez csak bizonytalan feltételezés: ahogy azt már láttuk, bizonyos tényezők a hozamok csökkenése, mások inkább a növekedése irányába hatnak. Hozzá kell tennünk azt is, hogy a 10.8. ábrán bemutatott hozamok adózás előtt értendők (és szintén nem veszik figyelembe a háború okozta tőkevesztéseket, sem az árfolyamnyereségeket, illetve veszteségeket, amelyek a 20. században különösen nagyok voltak).



**10.9. ábra.** A tőke globális hozama és a globális növekedés üteme az ókortól 2100-ig

**Magyarázat:** a tőke (adózás előtti) hozama mindig meghaladta a globális növekedés ütemét. Bár a kettő közötti eltérés csökkent a 20. század során, a 21. században újra megnövekedhet.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

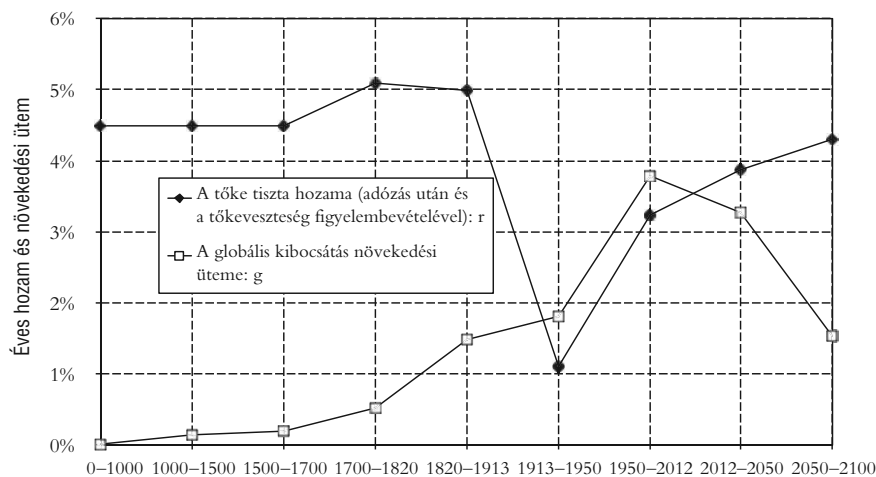
A 10.9. ábrán jól látható, hogy a tőke tiszta hozama, ami általában 4–5% körül alakult, a történelem során mindig jóval meghaladta a globális növekedés ütemét, még akkor is, ha a 20. század folyamán a két érték közötti távolság jelentősen szűkült, hiszen a század második felében a gazdasági növekedés üteme évi 3,5–4% volt. Minden jel arra mutat, hogy az – első sorban demográfiai – növekedés lassulásával ez az olló a 21. század során ismét kinyílik. Az első részben már vizsgált központi forgatókönyv szerint a globális növekedési ütem 2050 és 2100 között kb. évi 1,5% lehet, ami a 19. század során tapasztaltakra emlékeztet, az  $r$  és a  $g$  közötti különbség tehát ismét az ipari forradalmat megelőző szintre térhet vissza.

Ebben az összefüggésben könnyű belátni, hogy a vagyont terhelő adók – ahogy a különböző sokkok is – fontos szerepet játszhatnak. Az első világháború előtt a vagyont terhelő adók nagyon alacsonyok voltak (a legtöbb országban egyáltalán nem volt sem személyi jövedelemadó, sem vállalati nyereségadó, az örökségre kivetett adók pedig általában nem haladták meg a néhány százalékot). Az egyszerűség kedvéért feltételezhetjük, hogy az adózás előtti és adózás utáni hozam lényegében megegyezett. Az első világháború után a legmagasabb jövedelmekre, a nyereségre és a vagyonra ki-

vetett adók gyorsan magas szintre emelkedtek. Az 1980–90-es évektől kezdve azonban a pénzügyi globalizáció és az országok között a tőkéért folytatott verseny drámaian megváltoztatta az ideológiai környezetet, így aztán az adókulcsok csökkentek, sőt egyes esetekben el is törölték őket.

A 10.10. ábra a becsléseimet tartalmazza az átlagos tőkehozamra vonatkozóan adó után, és levonva a háború által a tulajdonban okozott károk miatt az 1913 és 1950 között elszenvedett tőkeveszteséget. Az ábra összeállításakor feltételeztem, hogy az adóverseny fokozatosan a vagyonadó teljes felszámolásához vezet a 21. század során. Ily módon az 1913 és 2010 közötti időszakra 30%-os átlagos vagyonadót állítottam be, 2012 és 2050 között 10%-ot, 2050 és 2100 között pedig 0%-ot. A gyakorlatban persze a helyzet jóval bonyolultabb: az adók nagyon változatos képet mutatnak országonként és vagyontípusok szerint; néha progresszív adókkal találkozunk (tehát az adókulcs a jövedelem vagy a tőke összegének emelkedésével párhuzamosan szintén emelkedik – legalábbis elméletben), és persze az sincs eleve elrendelve, hogy az adóversenynek a végsőkéig folytatódnia kell.

Ilyen feltételezések mellett látható, hogy tőkehozam adózás és veszteség után az 1913 és 1950 közötti időszakban évi 1–1,5%-ra, vagyis a növekedésnél alacsonyabb szintre esett vissza. Ez az addig soha nem látott helyzet



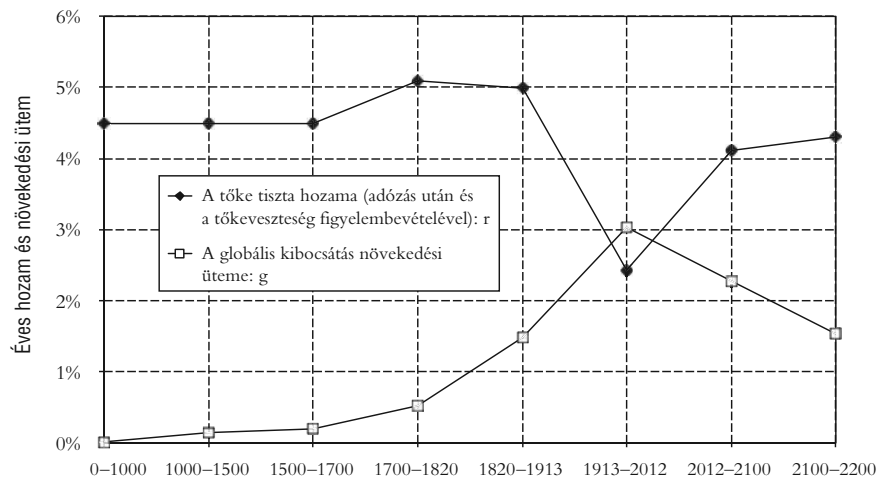
**10.10. ábra.** Adózás utáni tőkehozam és globális növekedési ütem az ókortól 2100-ig

**Magyarázat:** a tőke hozama (adózás után és a tőkeveszteség figyelembevételével) a növekedési ütem szintje alá esett a 20. században. Ez a helyzet megváltozhat a 21. században.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

folytatódott 1950 és 2012 között a rendkívül magas növekedési ütemnek köszönhetően. Végül is azt tapasztaljuk, hogy a 20. században a fiskális és nem fiskális eredetű sokkok a történelem során első ízben a tőke tiszta hozamát a növekedési ütemnél alacsonyabb szintre szorították vissza. A különböző tényezők – a háborús rombolás, az 1914 és 1945 közötti sokkok kapcsán bevezetett progresszív adóztatás és a *Trente Glorieuses* idején tapasztalható rendkívül gyors gazdasági növekedés – együttállása következtében ez a történelmi újdonságnak számító helyzet csaknem egy teljes évszázadon keresztül fennmaradt. Minden jel arra mutat azonban, hogy ennek hamarosan vége szakad. Ha az adóverseny a végsőkig folytatódik, ami egyáltalán nem zárható ki, az  $r$  és a  $g$  közötti különbség a 21. század során ismét a 19. században tapasztalt mértékű lehet (lásd 10.10. ábra). Tételezzük fel, hogy az átlagos vagyonadó 30%-os szinten marad, amire semmilyen garancia sincs, a tőke tiszta hozama akkor is minden bizonnyal meghaladja majd a növekedési ütemet, feltéve hogy a dolgok a központi forgatókönyv szerint alakulnak.

Hogy még jobban érzékelhessük a lehetséges változásokat, a 10.11. ábrán az 1913 és 1950, illetve az 1950 és 2012 közötti két részperiódust egyetlen százéves átlagban összegeztem az 1913 és 2012 közötti időszakra,



**10.11. ábra.** Globális tőkehozam (adózás után) és növekedési ütem az ókortól 2200-ig

**Magyarázat:** a tőke hozama (adózás után és a tőkeveszteség figyelembevételével) a növekedési ütem alá esett a 20. században. Ez a helyzet megváltozhat a 21. században.

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

amikor tehát a tőke tiszta hozama nem érte el a növekedési ütemet. A 2012 és 2050, illetve a 2050 és 2100 közötti részperiódusokat is egyetlen, a 2012 és 2100 közötti évekre vonatkozó átlagban vontam össze. Feltételeztem továbbá, hogy a 21. század második felének rátái a 22. századra is érvényesek lesznek, ami persze egyáltalán nem garantált. A 10.11. ábra legalábbis világossá teszi, hogy a 20. század a történelemben példa nélkül álló – és valószínűleg egyedi – időszak az  $r$  és a  $g$  közötti kapcsolat vonatkozásában. Azt is hozzátehetjük, hogy az évi 1,5% hosszú távú globális növekedés hipotézise számos kutató számára túlzottan optimista. Ne feledjük, hogy az egy főre jutó globális kibocsátás 1700 és 2012 között évi 0,8% volt, a demográfiai növekedés pedig – amelynek a mértéke egyébként szintén 0,8% volt az elmúlt három évszázadban – a legtöbb előrejelzés szerint jelentősen vissza fog esni a 21. század végéig. De azt is hangsúlyoznom kell, hogy a 10.11. ábra legnagyobb hiányossága az a feltevés, hogy a következő két évszázad során a kapitalizmus és a pénzügyi globalizáció menetében semmilyen érdemleges politikai beavatkozás nem lesz. Figyelembe véve, hogy az elmúlt évszázad történelme mennyire mozgalmas volt, ez a feltevés szerintem nem igazán valószínű, éppen azért, ha minden így maradna, a következmények az egyenlőtlenségek növekedésére nézve súlyosak és végső soron elfogadhatatlanok lennének.

Összefoglalásként tehát azt mondhatjuk, hogy az  $r > g$  egyenlőtlenség nyilvánvalóan igaz volt az emberiség történelmének nagyobb részében, egészen az első világháborúig, és a 21. század során minden valószínűség szerint ismét igaz lesz. Az igazságtartalma azonban nem független azoktól a sokkaktól, amelyek a tőkét érik, ahogy azoktól a közpolitikáktól és intézményektől sem, amelyek a tőke és a munka közötti viszonyt hivatottak szabályozni.

### Az időpreferencia kérdése

Csak emlékeztetőül: az  $r > g$  egyenlőtlenség egy olyan feltételes történelmi jelenség leírására szolgál, amely bizonyos időszakokban és politikai kontextusokban érvényes, másokban viszont nem. Szigorúan a logika szabályait követve könnyen elképzelhetünk egy olyan társadalmat, amelyben a gazdasági növekedés üteme magasabb, mint a tőkehozam – ehhez még csak állami beavatkozásra sem lenne szükség. Minden két dologtól függ: egyrészt a technológiától (mire jó a tőke?), másrészt a társadalom lakosságának a megtakarításokhoz és a tulajdonhoz fűződő viszonyától (miért döntenek az emberek úgy, hogy tőkét halmoznak fel?). Ahogy a második

részben már említettem, elképzelhetünk egy olyan társadalmat, ahol a tőke semmire sem jó, csak, mondjuk, kincsképzésre. Ekkor a hozama szigorúan nulla lesz, ám a lakosok mégis dönthetnek úgy, hogy nagy mennyiségben felhalmozzák, például mert valamilyen jövőbeli katasztrófára készülnek, vagy egy nagy *potlatch*-ra [a *potlatch* gazdagságot fitogtató, ünnepélyes ajándékadás az északnyugat-amerikai indiánoknál], vagy egyszerűen csak azért, mert egy kivételesen türelmes és előrelátó társadalomról van szó, amely gondoskodni akar az utána következő generációkról. Ha ráadásul ezt a társadalmat a munka termelékenységének gyors növekedése jellemzi, például az egymás után megszülető találmányoknak köszönhetően, vagy azért, mert az illető ország igyekszik gyorsan felzárkózni a technológiailag fejlettebb országokhoz, akkor a növekedés üteme nagy valószínűséggel magasabb lesz, mint a tőke hozama.

A történelem azonban ez idő szerint nem ismer olyan társadalmat, amelyben a tőke megtérülése tartósan és a maga természetes mivoltából adódóan 2–3% alá csökkent volna, az átlag pedig (ha az összes befektetési forma hozamából átlagot számolunk) közelebb van a 4–5%-hoz (adózás előtt). A hagyományos társadalmakban a mezőgazdasági földek hozama, ahogy egyébként a mai modern társadalmakban az ingatlanbefektetéseké (ezek számítanak a legáltalánosabb és legkevésbé kockázatos befektetésnek), általában évi 4–5% körül alakul, igaz nagyon hosszútávon enyhén csökkenő tendencia mellett (4–5% helyett inkább 3–4%), ahogy ezt már a második részben tárgyaltam.

Az a közgazdasági modell, amellyel általában megmagyarázzák a tőkehozam e viszonylagosan stabil 4–5% körüli szintjét (illetve azt, hogy soha nem süllyed 2–3% alá), az ún. „időpreferencia” elgondoláson alapul, ami szerint mi, emberek a jelent előnyben részesítjük a jövővel szemben. E modell szerint a gazdasági szereplőket időpreferenciájuk intenzitásával lehet jellemezni (amit általában  $\theta$ -val jelölnek). Ez nem más, mint a türelmetlenségük foka, illetve az, hogy döntéseik során a jövőt hogyan veszik figyelembe. Abban az esetben például, ha  $\theta=5\%$ , akkor a kérdéses gazdasági szereplő 105 eurónyi jövőbeni fogyasztást kész feláldozni 100 eurónyi azonnali fogyasztásért. Ezzel az elmélettel – mint az elméleti közgazdasági modellekkel általában – az a baj, hogy kissé tautologikus (bármilyen viselkedés megmagyarázható azzal, hogy a szóban forgó személyeknek valamilyen preferenciája van, amit a szakzsargon „hasznossági függvénynek” nevez, és amelynek alapján a döntéseik ilyen vagy olyan irányba vezetnek őket), az előrejelző képessége pedig radikális és ellentmondást nem tűrő. Adott esetben nulla gazdasági növekedést feltételezve a tőke  $r$  hozama meg kell hogy egyezzen az  $\theta$  időpreferenciával.<sup>124</sup> Ebből az elmélet-



ből kiindulva az ok, ami miatt a tőke hozama historikusan stabilan 4–5% körül alakul, végső soron lélektani: mivel a hozam az átlagos szereplő türelmetlenségét és a jövővel kapcsolatos attitűdjét tükrözi, nem nagyon tud elmozdulni ettől a szinttől.

A tautologikus jellegétől eltekintve is problematikusnak találhatjuk ezt az elméletet. Persze a modell mögötti intuíció – éppen úgy, mint a határtermelékenység esetében – nem teljesen elhibázott. Minden más tényezőt állandónak véve egy türelmesebb, a jövőben várható sokkokat jobban figyelembe vevő társadalom természetesen tartalékokat és tőkét fog felhalmozni. Hasonlóképpen, ha egy társadalom olyan sok tőkét halmoz fel, hogy a megtérülés tartósan alacsony, például évi 1%-os szintre süllyed (vagy ha minden vagyont, beleértve az alsó és középosztályok tulajdonát, olyan súlyos adók terhelnek, hogy a nettó hozam nagyon alacsony), a tulajdonosok jelentős része igyekezne megszabadulni a házától vagy pénzügyi aktíváitól. Ennek révén csökkenne a tőkeállomány egészen addig a pontig, amíg a hozam el nem kezdene emelkedni.

Ennek az elméletnek a legnagyobb hibája, hogy túlságosan leegyszerűsítő és dogmatikus; nem lehet mindenféle megtakarítói viselkedést, jövővel kapcsolatos attitűdöt egyetlen, mindent megmagyarázó pszichológiai paraméterbe zsúfolni. Nézzük ennek a modellnek a legszélsőségesebb formáját, ami az ún. „végtelen időhorizont modell”, amely a nevét onnan kapta, hogy ebben a modellben a szereplők megtakarítási stratégiájukban az összes leszármazottjuk szempontjait az idők végezetéig – mint a sajátjukét – a saját időpreferenciájuk alapján veszik figyelembe. E modell szerint tehát a tőke tiszta hozama egyetlen fillérrel sem térhet ki egyik irányba sem, mert bármilyen lépés, ami megváltoztatja a tiszta hozamot (például megváltozik az adó), a szereplőkből végtelenül erős reakciót vált ki (a lépés irányától függően növeli vagy csökkenti a megtakarításokat) egészen addig, amíg a hozam vissza nem tér az egyetlen egyensúlyi pozíciójába. Ez a megközelítés aligha életszerű: minden történelmi tapasztalat azt mutatja, hogy a megtakarítás rugalmassága ugyan pozitív, de biztosan nem végtelenül nagy, főleg amíg a hozam mérsékelt és ésszerű keretek között mozog.<sup>125</sup>

E modell legszigorúbb változatának másik problémája, hogy a tőke  $r$  hozamának – a gazdasági egyensúly fennmaradása érdekében – nagyon gyorsan kellene növekednie a  $g$  növekedési ütemmel együtt, olyannyira, hogy az  $r$  és a  $g$  közötti különbségnek jóval nagyobbak kellene lennie egy gyorsan növekedő, mint egy stagnáló gazdaságban. Hangsúlyozzuk, hogy ez az előrejelzés nem igazán életszerű és a történelmi tapasztalatok sem támasztják alá (előfordulhat, hogy a tőke hozama egy gyorsan növekedő gazdaságban növekszik, de valószínűleg nem olyan ütemben, ami lényegesen

megnövelné az  $r$  és a  $g$  közötti különbséget – legalábbis ha figyelembe vesszük a történelmi tapasztalatokat). Hozzá kell azonban tennünk, hogy a modell mögötti intuíció részben helyes és szigorúan logikai szempontból érdeklődésre tarthat számot. A standard közgazdasági modellben, amely feltételezi a „tökéletes” tőkepiac működését (ahol tehát minden tőketulajdonos hozama a gazdaságban elérhető legmagasabb határtermelékenységgel egyenlő, és mindenki hitelhez juthat  $e$  hozammal megegyező kamat mellett), a tőke  $r$  hozama szisztematikusan és szükségszerűen magasabb, mint a  $g$  növekedési ütem. Ennek az oka pedig a következő. Ha az  $r$  alacsonyabb lenne, mint a  $g$ , akkor a gazdaság szereplői felismerve, hogy a jövőbeli jövedelmük – és a leszármazottaik jövedelme is – gyorsabban növekszik, mint a felvehető kölcsönök kamata, rettenetesen gazdagnak éreznék magukat, és nyakra-főre eladósodnának, hogy azonnal fogyaszt-hassanak – egészen addig, amíg az  $r$  ismét meg nem haladja  $g$ -t. Szélsőséges formájában ez a mechanizmus nem túl életszerű, ám rámutat arra, hogy az  $r > g$  egyenlőtlenség teljesen igazolható a leghagyományosabb közgazdasági modellben is, és annál nagyobb valószínűséggel igaz, minél hatékonyabbak a tőkepiacok.<sup>126</sup>

Foglaljuk össze az eddigieket. A megtakarítási viselkedés és a jövőhöz való viszony nem foglalható össze egyetlen paraméterben. Ezeket a választásokat sokkal komplexebb modellek keretében kell megvizsgálni, amelyek az időpreferencia mellett figyelembe veszik az elővigyázatossági megtakarítást, az életciklushatásokat, a vagyonhoz mint öncélhoz való ragaszkodást és számos más tényezőt. Ezek a választások függnek a társadalmi és intézményi környezettől (például, hogy van-e állami nyugdíjrendszer), a különböző családi stratégiáktól és elvárásoktól, azoktól a korlátozásoktól, amelyeket az egyes társadalmi csoportok saját magukra nézve kötelezőnek tartanak (például egyes nemesi társadalmakban az örökösök nem adhatják el a családi vagyont), illetve különböző egyéni pszichológiai és kulturális faktoroktól is.

Az én megközelítésemben az  $r > g$  egyenlőtlenséget nem abszolút logikai törvényként, hanem mindenekelőtt történelmi realitásként kell elemezni, amelyet számos mechanizmus működése befolyásol. Ez a jelenség sok tényező együttállásának az eredménye, amelyek többnyire függetlenek egymástól. Maga a  $g$  növekedési ütem trendszerűen alacsony (általában nem éri el az évi 1%-ot attól kezdve, hogy a demográfiai átmenet lezajlik, és amikor az adott ország megközelíti a globális technológiai határt, ahol az innovációs folyamat lelassul). A tőke  $r$  hozama maga is számos technológiai, pszichológiai, társadalmi és kulturális tényezőtől függ, amelyek együttesen általában 4–5% közötti – de az 1%-ot mindenképpen jelentősen meghaladó – hozamot eredményeznek.

### Létezik-e egyensúlyi eloszlás?

Most vizsgáljuk meg, hogyan befolyásolja az  $r > g$  egyenlőtlenség a vagyoni eloszlás dinamikáját. Tény, hogy a tőke hozama tartósan és jelentősen meghaladja a növekedési ütemet, és az is, hogy ez erőteljesen fokozza a vagyoni egyenlőtlenséget. Például abban az esetben, ha  $g=1\%$  és  $r=5\%$ , a gazdagoknak elegendő a tőkejövedelmük egyötödét visszaforgatni ahhoz, hogy a tőkéjük gyorsabban növekedjen, mint az adott társadalom átlagos jövedelme. Melyek azok a tényezők, amelyek ilyen körülmények között egyedül alkalmasak a vég nélküli egyenlőtlenségi spirál megállítására és a vagyoni egyenlőtlenségek stabilizálására? Először is, ha a gazdagok vagyona gyorsabban nő, mint az átlagos jövedelem, akkor a tőke/jövedelem arány végtelenül növekedni fog, ami hosszú távon csökkenteni a tőke hozamát. Ám e mechanizmus működése évtizedeket is igénybe vehet, különösen akkor, ha a korlátozásoktól mentes gazdaságokban a gazdagok külföldi aktívákat is vásárolhatnak, mint ahogy Nagy-Britanniában és Franciaországban történt a 19. században egészen az első világháború kezdetéig. Elvileg mindig eljön az a pillanat, amikor ez a folyamat véget ér (amikor a külföldi aktívák birtokosai már a földkerekség összes vagyonát felvásárolták), de persze azért ez eltart egy darabig. Jórészt ezzel a folyamattal magyarázható, hogy miért gyarapodott jóformán korlátlanul a felső centilis vagyoni részaránya Nagy-Britanniában és Franciaországban a *belle époque* idején.

Másrészt az egyéni vagyonok szintjén ezt a széttartó folyamatot sokkok lassíthatják, amelyek lehetnek például demográfiai természetűek (nincs örökös, vagy túl sok van, ami a családi vagyon szétforgácsolódásához vezethet, valaki túl fiatalon, vagy túl öregén távozik az élők sorából). De a sokkok lehetnek gazdasági természetűek is (rossz befektetés, lázongások, gazdasági válság vagy egy rossz üzleti év). Az ilyen sokkok mindig hatással vannak a családi vagyonokra, így aztán a vagyoni eloszlás még a legstatikusabb társadalmakban sem állandó. A legfontosabb azonban az, hogy adott sokkhatások mellett az  $r$  és  $g$  jelentős különbsége automatikusan a vagyonok szélsőséges koncentrációjához vezet.

### *Entails* és a helyettesítés elve szerinti öröklés

Szólnunk kell a demográfiai típusú döntések szerepéről (ha a gazdagok kevesebb gyermeket vállalnak, a vagyon jobban koncentrálódik), és az örökösödési törvények fontosságáról is. Számos hagyományos nemesi társadalom az elsőszülöttség elvén működött; a vagyon elaprózódásának elkerülése,

a vagyon megőrzése és gyarapítása érdekében a teljes vagyon vagy legalábbis aránytalanul nagy része a legidősebb fiúra szállt. Ez az előjog alapvetően a mezőgazdasági birtokokra vonatkozott, és sok esetben komoly korlátokat jelentett a tulajdonnal kapcsolatban. Az örökös köteles volt megőrizni a vagyon értékét, azaz csak a vagyonból származó jövedelmet élvezhette, magát a vagyont pedig tovább kellett adni a következő örökösnek, többnyire a legidősebb fiúunokának. Ez utóbbi neve az angol jogban *entails* (aminek a megfelelője a francia jogban az *ancien régime* idején a *substitution héréditaire*). Éppen ez volt Elinor és Marianne balszerencséje az *Értelem és érzelemben*: a Norland birtok az apjukról egyenesen féttestvérükre, John Dashwoodra szállt, aki a feleségével, Fannyval folytatott hosszas fejtorés után úgy döntött, hogy kisemmizi őket. A két nővér sorsát ez a titkos megbeszélés pecsételi meg. A *Meggyőző években* sir Walter vagyona unokaöccsére száll, hiába van három leánya. Jane Austen nem a levegőbe beszélt, őt magát is kizárták az öröklésből, így nővérével együtt soha nem mehetett férjhez.

A francia forradalom gyümölcseként megszületett örökösödési törvényt és az annak nyomán elkészült Polgári törvénykönyvet (*Code Civil*) két alapvető cél hatja át; egyfelől a helyettesítés alapú örökösödés, illetve az elsőszülöttség elvének eltörlése, másfelől törvényi garanciák biztosítása a tulajdon egyenlő felosztására a testvérek között, nemüktől függetlenül. Ez az elv szigorúan és következetesen érvényesül 1804 óta; Franciaországban a vagyon szabad rendelkezés alá eső része (*quotité disponible*), vagyis az a vagyonrész, amelyről a szülők végrendeletükben szabadon rendelkezhetnek, három vagy több gyermek esetén csupán a vagyon egynegyede<sup>127</sup>, és ettől csak egészen kivételes esetben lehet eltérni (például ha a gyermekek meggyilkolták mostohaanyjukat). Az új törvény nem csupán az egyenlőség elvét érvényesítette (a fiatalabb gyermekek jogait is garantálták, illetve megvédték őket a szülők szeszélyeitől), de szerepet játszottak benne a gazdasági hatékonysággal kapcsolatos megfontolások is. Az Adam Smith által nem nagyon kedvelt, Voltaire, Rousseau és Montesquieu szemében pedig egyenesen gyűlöletes *entails* intézményének az eltörlése nagyon egyszerű gondolaton alapult: célszerű lehetővé tenni a vagyon szabad áramlását és a tőke lehető legjobb hasznosulását. Ez utóbbit pedig az éppen élő generáció megítélésére kell bízni, függetlenül attól, hogy az életből korábban eltávozott generációk mit gondolhattak erről annak idején. Érdekes, hogy az amerikaiak a forradalom után – igaz, nem kevés vita után – ugyanerre a következtetésre jutottak: az *entails*-t még a déli államokban is betiltották (Thomas Jefferson híres mondásának szellemében: „a föld az élőké”). Az örökség testvérek közötti egyenlő elosztásának elve azonnal életbe lépett, fel-

téve, hogy nem készült ezzel ellentétes értelmű végrendelet. Ez nagyon fontos kitétel: a végrendelkezőknek mind a mai napig joguk van a törvénnyel ellentétesen rendelkezni az Egyesült Államokban, akárcsak Nagy-Britanniában. Konkrétabban: a szülők nem kötelesek egy a törvényben meghatározott (köteles) részt az örökösöknek juttatni. Ettől függetlenül a gyakorlatban az örökösödés az esetek többségében az alapértelmezett szabály szerint történik. Ez fontos különbség Franciaország és az Egyesült Államok között, mely utóbbiban az örökösök közötti egyenlő felosztás a 19. század óta van érvényben,<sup>128</sup> másrészt pedig a Franciaország és Nagy-Britannia között, ahol 1925-ig az elsőszülöttség elvét alkalmazták a vagyon egy részére, főleg a földbirtokok és mezőgazdasági termőföldek esetén. Németországban az 1919-es weimari köztársaságig érvényben maradt az *entails* német megfelelője.<sup>129</sup>

A francia forradalom idején ezeket az egalitárius, felsőbbiségellenes és liberális törvényeket – amelyek az öröklés vonatkozásában a szülői autoritást vonták kétségbe (bár több esetben megerősítették a családfő jogait a feleséggel szemben) – a kortársak, legalábbis a férfiak nagy optimizmussal fogadták, és a maguk korában kifejezetten radikálisnak számítottak.<sup>130</sup> E forradalmi törvény hívei meg voltak győződve arról, hogy megtalálták a kulcsot a jövőbeni egyenlőséghez. Mivel a Polgári törvénykönyv mindenki számára egyenlő jogot biztosított a piaccal és a tulajdonnal kapcsolatban, a céheket is felszámolták, így a végső konklúzió bizonyosnak tűnt: ez a rendszer alkalmas arra, hogy felszámolja a múlt egyenlőtlenségeit. Ezt az optimizmust tükrözi vissza nagy erővel Condorcet márki 1794-ben kiadott *Az emberi szellem fejlődésének vázlatos története* című műve, amelyben a szerző így fogalmaz: „Könnyű bizonyítani, hogy a vagyonok természetes módon kiegyenlítődére törekszenek, és hogy túlzott aránytalanságuk vagy egyáltalán nem állhat fenn, vagy hamarosan megszűnni kényszerül, hacsak a polgári törvények nem teremtenek mesterséges módokat a továbbörökítésükre és összevonásukra, ha a kereskedés és iparűzés szabadsága megszünteti azt az előnyt, amelyet minden korlátozó törvény, minden pénzügyi jog a már megszerzett vagyonnak biztosít.” (Pöddör László fordítása.)<sup>131</sup>

### A Polgári törvénykönyv és a francia forradalom illúziója

Mindezek után mégis mivel magyarázható, hogy a vagyoni koncentráció Franciaországban a 19. század során folyamatosan növekedett, a *belle époque* korára pedig már magasabb volt, mint a Polgári törvénykönyv bevezetésekor, ráadásul alig volt alacsonyabb, mint a monarchikus és arisztokrata

berendezkedésű Nagy-Britanniában? A jogok és a lehetőségek egyenlősége jól láthatóan mégsem elég, hogy biztosítsa a vagyon egyenlő eloszlását.

Valójában, ha a tőke hozama jelentősen és tartósan meghaladja a növekedés ütemét, a vagyon felhalmozódásának és továbbadásának dinamikája automatikusan nagyon koncentrált eloszláshoz vezet, az örökölt vagyon egyenlő felosztásának elve a gyermekek között nem oszt és nem szoroz. Mint már láttuk, az egyes családi vagyonokat „életútjuk” során mindig érik gazdasági vagy demográfiai sokkok. Egy meglehetősen egyszerű matematikai modell segítségével bizonyítható, hogy adottnak véve ezeknek a sokkoknak a szerkezetét, a vagyoneeloszlás hosszú távon az egyensúlyi állapot felé tart. Az egyenlőtlenségnek ez az egyensúlyi állapota az  $r$  és  $g$  hozam és növekedési ütem közötti különbség emelkedő függvénye. Póztán intuitív alapon beláthatjuk, hogy az  $r - g$  különbség azt az ütemet méri, amellyel a tőkejövedelem – ha nem fogyasztják el és teljes egészében újra befektetésre kerül – és az átlagjövedelem szétart egymástól. Minél nagyobb az  $r - g$  különbség, annál erősebb a divergencia. Amennyiben a demográfiai és gazdasági sokkhatások multiplikátor jellegűek (egy jó vagy egy rossz befektetés hatása annál nagyobb, minél nagyobb az induló tőke), a hosszú távú egyensúlyi eloszlás a Pareto-eloszlás lesz (ez egy, a hatványtörvényre épülő matematikai képlet, amellyel elég jól leírhatók a gyakorlatban megfigyelt eloszlások). Elég egyszerűen bizonyítható, hogy a Pareto-eloszlás hatványkitevője (amely az egyenlőtlenség nagyságát méri) az  $r - g$  különbség meredeken növekvő függvénye.<sup>132</sup>

Konkrétan ez azt jelenti, hogy ha a tőkehozam és a növekedési ütem közötti különbség olyan nagy, mint amilyen a 19. századi Franciaországban volt – amikor az átlagos hozam évi 5%, a növekedési ütem pedig évi 1% volt –, akkor a vagyon felhalmozódásának kumulatív dinamikája eredményeként rendkívül magas vagyoni koncentráció áll elő, azaz jellemzően a vagyon 90%-a a felső decilisnek, több mint 50%-a pedig a felső centilisnek jut.<sup>133</sup>

Az  $r > g$  fundamentális egyenlőtlenség segítségével megmagyarázható a 19. században megfigyelt rendkívül magas vagyoni egyenlőtlenség, ami bizonyos értelemben a francia forradalom kudarcát is jelenti. Bár a forradalmi országgyűlés bevezette a mindenkire kiterjedő adózást (és ezzel mellesleg megteremtett egy, az abban a korban példa nélkül álló eszközt a vagyonok eloszlásának mérésére), az adókulcs mértéke olyan alacsony volt – a 19. század során alig érte el az 1–2%-ot a közvetlen leszármazottak által közvetlenül örökölt vagyonok esetében értékhátártól függetlenül –, hogy tulajdonképpen nem fejtett ki semmilyen érdemi hatást a tőkehozam és a növekedési ütem közötti különbség nagyságára. Ilyen körülmények kö-

zött nem meglepő, hogy a vagyoni egyenlőtlenségek majdnem ugyanolyan nagyok voltak a 19. század során és a *belle époque* idején a republikánus Franciaországban, mint a monarchikus Nagy-Britanniában. Úgy látszik tehát, hogy a politikai berendezkedés formája jóval kevésbé fontos, mint az  $r > g$  egyenlőtlenség.

Az örökösök egyenlőségének elve játszott valamekkora szerepet, de hatása sokkal kisebb volt, mint az  $r - g$  különbségé. Az elsőszülöttség – ami azonban csak Nagy-Britanniában maradt érvényben a 19. század folyamán, és ott is csak a mezőgazdasági földek vonatkozásában, amelyek jelentősége egyébként visszaszorulóban volt a nemzeti vagyon más elemeihez képest – felnagyította a demográfiai és gazdasági sokkok hatását, hiszen az egyenlőtlenség újabb forrását hozta létre a testvérek sorba állításával. Ez növelte a Pareto-hatványkitevőt, és végső soron elősegítette a vagyoni koncentráció fokozódását. Így jobban megérthetjük, hogy miért nagyobb az angliai felső decilis részaránya a nemzeti vagyonban 1900–10 között, mint Franciaországban (az előző részaránya 90%-nál is több, míg az utóbbi ennél valamivel kevesebb). A felső centilis esetében a különbség még nagyobb (70%, illetve 60%). A magyarázat talán a kisszámú nagyon nagy földbirtok fennmaradása lehet. Ezt a hatást azonban részben ellensúlyozta a lassú demográfiai növekedés Franciaországban (stagnáló népesség esetén az  $r - g$  különbségből adódóan a vagyonok kumulatív vagyoni egyenlőtlensége trendszerűen nagyobb), így végül is csak mérsékelt hatása volt a teljes eloszlásra, ami a két országban egészében véve meglehetősen hasonlóan alakult.<sup>134</sup>

Párizsban, ahol a napóleoni Polgári törvénykönyv 1804 óta érvényben van, és ahol az egyenlőtlenség nem írható az arisztokrácia vagy a királynő számlájára, mint Angliában, a vagyoni hierarchia felső centilisére 1913-ban a teljes vagyon 70%-a jutott, ami még a Nagy-Britanniát jellemző szintet is meghaladta. Ez annyira szembeötlő volt, hogy még a rajzfilmek világában is megjelent. Az 1910-es évek Párizsában játszódó *Aristochats* (Macskarisztokraták) történetében ugyan nem derül ki pontosan, hogy az idős hölgynek mekkora a vagyona, de ha rápillantunk a kacsalábon forgó palotájára, illetve figyelembe vesszük, hogy Edgar, a komornyik, fáradságot nem kímélve minden eszközt bevet, hogy megszabaduljon a vagyon várományosaitól, a Hercegnő névre hallgató cicától és három kismacskájától, kétségünk sem maradhat afelől, hogy elég tetemes összegről lehet szó.

Az  $r > g$  egyenlőtlenség logikáját illetően az, hogy a növekedési ütem a 18. századot megelőző időszak 0,2%-áról a 18. században 0,5%-ra növekedett, majd a 19. században elérte az 1%-ot, nem sok változást okozott. Az 5% körüli hozammal összehasonlítva ez nagyon kevés, ráadásul az ipari

forradalom hatására maga a hozam is valamennyit növekedett.<sup>135</sup> Az elméleti modell szerint, ha a hozam évi 5% körül van, a tőke egyensúlyi koncentrációja mindaddig nem csökken jelentősen, amíg a növekedési ütem nem haladja meg az 1,5–2%-ot – vagy ha a tőkét terhelő adók nem szorítják a tiszta hozamot 3–3,5% alá, illetve ha a két hatás egyszerre érvényesül.

Végül azt is meg kell említeni, hogy ha az  $r$  és  $g$  közötti különbség átlép egy bizonyos küszöböt, az egyensúlyi eloszlás eltűnik; a vagyoni egyenlőtlenség növekedése korlátlanul folytatódik, és az eloszlás teteje és az átlaga közötti különbség ugyancsak végtelenül nő. Hogy éppen hol van ez a küszöb, azt a megtakarítási magatartás határozza meg: a széttartás annál valószínűbben indul el, minél kevésbé tudják a nagy vagyonok tulajdonosai elkölteni a pénzüket, és így nem marad más választásuk, mint hogy megtakarítsanak, ami viszont a tőkeállományt növeli. A *Macskarisztokraták* ismét csak kiváló referenciaképpen szolgál. Adélaïde de Bonnefamille-nek szemmel láthatóan nagyon csinos jövedelme van, amiből zongora- és művészeti leckéket vesz macskái, a Hercegnő, Marie, Toulouse és Berlioz számára, akik azért, szó, ami szó, egy kicsit unatkoznak az órákon.<sup>136</sup> Ez a fajta magatartás jól szemlélteti a fokozódó vagyoni koncentrációt Franciaországban – és elsősorban Párizsban – a *belle époque* idején. A legnagyobb vagyonok tulajdonosai egyre idősebbek, akik tőkejövedelmük legnagyobb részét megtakarítják, így aztán a tőkéjük jóval nagyobb ütemben növekedett, mint a gazdaság. Mint már említettem, ez az egyenlőtlenségi spirál nem tarthat örökké; amikor már nincs hová befektetni a megtakarításokat, a globális tőkehozam csökkenni kezd, és kialakul az egyensúlyi eloszlás. Ez azonban eltarthat egy darabig, és tekintve, hogy 1913-ban a felső centilis részaránya a párizsi vagyonokban elérte a 70%-ot, teljes joggal feltehetjük a kérdést, hogy milyen magasan lett volna az egyensúlyi egyenlőtlenség szintje, ha az első világháború által okozott sokkhatások nem állítják meg a spirált.

### Pareto és a stabil egyenlőtlenségek illúziója

Érdemes egy pillanatra megállnunk, hogy pár szót ejtsünk az egyenlőtlenségek statisztikai mérésének néhány módszertani és történeti kérdéséről. A 7. fejezetben említettük már Corrado Gini olasz statisztikus munkásságát, illetve a nevével fémjelzett indexet. Bár az index célja az, hogy az egyenlőtlenséget egyetlen számban összesítse, amit valójában ad, az a valóság leegyszerűsítő, túlzottan optimista és nehezen interpretálható verziója. Nála azonban érdekesebb honfitársa, Vilfredo Pareto esete, aki legfonto-



sabb munkáit 1890 és 1910 között publikálta. Ezek egyike a híres Pareto-törvény. A két világháború közötti években az olasz fasiszták a sajátjukénak tekintették Paretót, és népszerűsítették az elitről vallott nézeteit. A fasiszták nyilvánvalóan megpróbálták tőkét kovácsolni Pareto hírnevéből, de az sem vitatható, hogy Pareto röviddel 1923-ban bekövetkezett halála előtt üdvözölte Mussolini hatalomra kerülését. A fasisztáknak természetesen tetszett Pareto elmélete az egyenlőtlenségek stabil voltáról, illetve arról, hogy értelmetlen vállalkozás a megváltoztatásukkal kísérletezni.

Pareto munkáit a megfelelő történelmi távlatból vizsgálva az a leginkább szembeötlő, hogy a szerző teljesen nyilvánvalóan nem rendelkezett olyan forrásokkal, amelyek alátámasztották volna a stabilitásról szóló elméletét. Pareto munkáit 1900 körül írta, számításaihoz poroszországi, szászországi adatokat és néhány svájci és olasz város adatait használta fel. Ezek az információk meglehetősen hiányosak voltak, és legjobb esetben is csak egy évtizedet fogtak át. Ráadásul azt mutatták, hogy az egyenlőtlenségek kis mértékben emelkedtek, amit Pareto tudatosan igyekezett eltitkolni.<sup>137</sup> Akár-hogy is nézzük, teljesen egyértelmű, hogy ezek a források nem voltak alkalmasak bármilyen hosszú távú következtetés levonására az egyenlőtlenségek természetére nézve, kiváltképp nem a földkerekség egészét tekintve.

Pareto nézeteit nyilvánvalóan befolyásolták politikai természetű előítéletei. Főképpen a szocialistáktól félt, mert szerinte illúziókat tápláltak az újraelosztásban rejlő lehetőségekkel kapcsolatban. Ebben a tekintetben nem nagyon különbözött számos kortárs tudóstól, például az általa nagyra becsült Pierre Leroy-Beaulieu francia közgazdásztól. Pareto azért érdekes a szempontunkból, mert jól szemlélteti az örök stabilitás illúzióját, ami a matematika kritika nélküli alkalmazásának az eredménye a társadalomtudományok terén. Amikor Pareto arra a kérdésre kereste a választ, hogy a jövedelmi hierarchiában felfelé haladva milyen ütemben csökken az adófizetők száma, arra a megállapításra jutott, hogy a csökkenés ütemét egy később Pareto-törvényként emlegetett matematikai törvénnyel lehet megbecsülni (az ilyen típusú függvények családját hatványtörvényeknek nevezik).<sup>138</sup> Ezt a függvénycsaládot valóban mind a mai napig használják a vagyoni és jövedelmi eloszlások vizsgálata során. Ám a hatványtörvény csak ezen eloszlások felső részére igaz, a kapcsolat, amelyet leír, csak közelítő és lokálisan érvényes. Kétségtávol alkalmas azonban az olyan egymást erősítő sokkok által kiváltott folyamatok modellezésére, mint amilyenekről korábban már szó volt.

Az is fontos, hogy nem egy függvényről vagy görbéről, hanem egy függvénycsaládról van szó. Minden azokon a hatványkitevőkön és paramétereken múlik, amelyek meghatározzák az egyes görbéket. Jelen esetben

a World Top Incomes Database keretein belül összegyűjtött adatok, illetve a vagyoni egyenlőtlenségekkel kapcsolatban az előzőekben bemutatott források is azt igazolják, hogy ezek a Pareto-kitevők rendkívül nagy eltéréseket mutattak a történelem során. Amikor azt mondjuk, hogy egy vagyoni eloszlás Pareto-eloszlás, valójában nem mondtunk róla sokat. Lehet, hogy olyan eloszlásról van szó, amelynek a felső decilisére a teljes jövedelem kicsivel több mint 20%-a jut (mint Skandináviában az 1970–80-as években); de lehet az is, hogy 50% (mint az Egyesült Államokban a 2000–10-es évek során); sőt az is, hogy olyan eloszlásról van szó, amelynek a felső decilisére jut az összes vagyon 90%-a (mint Franciaországban és Nagy-Britanniában az 1900–10-es években). Ezek mindegyike Pareto-eloszlás, de a hatványkitevők egészen mások. Az egyes eloszlások mögött meghúzódó társadalmi, gazdasági és politikai háttér pedig fényévekre van egymástól.<sup>139</sup>

Mind a mai napig vannak, akik Paretóhoz hasonlóan azt gondolják, hogy a vagyonok eloszlása stabil és megingathatatlan, mint valamilyen természeti törvény. Ez nagy tévedés. Ha az egyenlőtlenségeket történelmi perspektívában vizsgáljuk, a feladat nem az, hogy az eloszlás stabilitását magyarázzuk, hanem hogy értelmezzük az időről időre bekövetkező lényeges változásokat. Ami a vagyoni eloszlásokat illeti, én az  $r - g$  (a tőkehozam és a gazdasági növekedés üteme) közötti különbséggel magyarázom a nagy történelmi változásokat (amelyeket lehet Pareto-koefficiensekkel, vagy a felső decilis és centilis részarányával érzékeltetni).

### **Miért nem tér vissza a vagyoni egyenlőtlenség a múltban elért magaslatokra?**

Most érkeztem el a legfontosabb kérdéshez. Vajon mi indokolja, hogy a *belle époque*-ot jellemző vagyoni egyenlőtlenség nem termelődött újra, és biztosak lehetünk-e abban, hogy ez a helyzet állandó és visszafordíthatatlan?

Először is szeretném leszögezni, hogy nincs végleges és tökéletesen kielégítő válaszom erre a kérdésre. A múltban több tényezőnek is fontos szerep jutott ebben a folyamatban, mint ahogy a jövőben sem lesz ez másképp, és egészen egyszerűen lehetetlenre vállalkozik az, aki matematikai bizonyossággal akar előrejelzéseket készíteni ebben a kérdésben.

Az 1914 és 1945 között elszenvedett sokkok következtében a vagyoni egyenlőtlenségek jelentősen csökkentek; ezt lehet a legkönnyebben megmagyarázni. A tőke egy sor súlyos csapást szenvedett el a háborúk és az azok nyomán bevezetett politikai intézkedések következtében, és így a tőke/jövedelem arány összeomlott. Persze biztosan el tudnánk képzelni egy olyan

forгатókönyvet, amelyben a sokkok a vagyoni hierarchia különböző szintjein elhelyezkedő összes vagyont arányosan érik, és ekkor a vagyoni egyenlőtlenségek változatlan szinten maradtak volna. Ám ekkor figyelmen kívül hagynánk azt a tényt, hogy a különböző vagyonok eredete más és más, ahogy a funkciójuk is. A hierarchia csúcsán a legtöbb vagyon hosszú ideje tartó felhalmozási folyamat eredménye, ezért sokkal több időnek kell eltelnie ahhoz, hogy egy ilyen jelentős vagyon újraképződjön, mint amennyi a kis és közepes vagyonok létrejöttéhez szükséges.

A legmagasabb vagyonok egy bizonyos életmód finanszírozására szolgálnak. Márpedig az öröklési archívumokban gyűjtött részletes adatok egyértelműen azt mutatják, hogy a két világháború között a járadékból élők nagy része nem változtatott elég gyorsan az életmódján, hogy kompenzálja az első világháború és az azt követő évtizedben a vagyonát és jövedelmét ért sokkok hatását. Így aztán kénytelenek voltak mindennapi kiadásaik fedezéséhez a tőkéjükhez is hozzányúlni, és így jóval kisebb vagyont hagytak a következő generációra, mint amekkorához annak idején ők jutottak. Ez pedig lehetetlenné tette a korábbi társadalmi egyensúly megőrzését. A párizsi adatok különösen sokatmondók ebben a tekintetben. Például a párizsiak leggazdagabb 1%-ának a tőkejövedelme a *belle époque*-ban nyolcvan-szor, sőt akár százszor is meghaladta az átlagbért, így aztán miközben nagyon jól éltek, a jövedelmük egy kis részét újra befektették, ami növelte örökölt vagyonukat.<sup>140</sup> 1872-től 1912-ig ez a rendszer tökéletes egyensúlyban volt: a leggazdagabbak eleget adtak tovább a következő generációnak, hogy az is olyan életmódot folytasson, amihez az átlagbér nyolcvan-százszorosára vagy egy kicsivel többre volt szükség, és így a vagyoni koncentráció folytatódott. Ez az egyensúly a két világháború között egyértelműen felborult: a párizsiak leggazdagabb 1%-a továbbra is nagyjából ugyanúgy élt, mint elődei, ám a következő generációra már csak annyit hagyott, hogy abból csak az átlagjövedelem harminc-negyvenszeresének, az 1930-as évekre pedig már csupán a hússzorosának megfelelő összeg jutott életszínvonal fenntartására. A járadékból élők számára ez volt a vég kezdete. Alighanem ez volt a legfőbb ok, amely az 1914 és 1945 közötti időszak sokkjainak nyomán a vagyoni koncentráció csökkenéséhez vezetett, amelyet az összes európai országban (és kisebb mértékben az Egyesült Államokban is) megfigyelhettünk.

Meg kell említenünk azt is, hogy a legnagyobb vagyonok összetétele a másik ok, ami miatt ezekben a vagyonokban következett be a legnagyobb veszteség a két világháború következtében. A vagyonportfólió összetételére vonatkozó részletes közjegyzői adatok arra engednek következtetni, hogy az első világháborút közvetlenül megelőző időszakban a külföldi

aktívák a legjelentősebb vagyonoknak akár a negyedét is kitehették; ezeknek több mint a fele más államok által kibocsátott kötvény volt – köztük például a rövidesen fizetéseképtelenséget jelentő Oroszorszáé. Bár sajnos nem állnak rendelkezésre olyan pontos adatok Nagy-Britanniát illetően, mint Franciaország vonatkozásában, de nem lehet kétség afelől, hogy a külföldi aktívák legalább ennyire fontos szerepet játszottak a legnagyobb brit vagyonok esetében is. A két világháború után a külföldi aktívák gyakorlatilag teljesen eltűntek mind Franciaországban, mind pedig Nagy-Britanniában.

Hiba lenne azonban, ha túlértékelnénk ennek a tényezőnek a jelentőségét. A legnagyobb vagyonok tulajdonosainak gyakran sikerült a legjobb pillanatban átcsoportosítaniuk a vagyonukat. Az is meglepő, hogy az első világháború előtt milyen sokaknak és nem csak a leggazdagabbaknak voltak külföldi aktívái. Ha megvizsgáljuk a párizsi portfóliók összetételét a 19. század végén és a *belle époque* idején, láthatjuk, hogy mennyire diversifikáltak és ilyen értelemben „modernek” ezek a portfóliók. A világháború előestéjén az ingatlanvagyon az aktíváknak egyharmadát tette ki (aminek kb. a kétharmada párizsi, és alig egyharmada vidéki ingatlan, ez utóbbinak egy kis része földbirtok). Eközben a pénzügyi aktívák a vagyon kb. kétharmadát tették ki, mely utóbbiak francia és külföldi részvényekből, illetve (állam és vállalati) kötvényekből álltak, viszonylag jól kiegyensúlyozva a vagyoni hierarchia minden szintjén (lásd 10.1. táblázat).<sup>141</sup> A *belle époque* idején a járadékosok virágzó társadalma nem a múltból ismert statikus földtőkén alapult: éppen ellenkezőleg, felfogása a vagyon és a befektetés tekintetében bátran modernnek nevezhető. Az  $r > g$  kumulatív egyenlőtlenségi logikája azonban kérlelhetetlenül és tartósan növelte az egyenlőtlenségeket ebben a társadalomban, amelyben a szabad és versenyelvű piac, vagy a tulajdonjog körülbástyázása korántsem volt elegendő az egyenlőtlenségek csökkentéséhez, hiszen ezek amúgy is léteztek már. Ezt az egyensúlyt egyedül a tőkét és annak jövedelmét ért sokkok sorozata tudta aláásni, amely az első világháborúval kezdődött el.

Mire az 1914 és 1945 közötti időszak lezárult, számos európai országban, köztük Franciaországban megtörtént a vagyonok újraelosztása, amely aránytalanul nagy mértékben érintette a legnagyobb vagyonokat, különösen azokat, amelyek a nagy iparvállalatok részvényeiből tevődtek össze. Gondoljunk bizonyos vállalatok államosítására, amelyet az állam büntetésnek szánt (lásd a Renault már említett, emblemikus esetére), vagy a nemzeti szolidaritási adó intézményére. Ez egyszeri, progresszív adó volt, amely a megszállás idején szerzett vagyonokat terhelte. Az adókulcs nagyon magas volt, és addicionális teherként sújtotta az érintetteket.<sup>142</sup>

10.1. táblázat. A párizsi vagyonok összetétele, 1872–1912

	Ingtatlan (épületek, házak, mezőgazdasági termőföldek)	ebből párizsi ingatlan	ebből vidéki ingatlan	pénzügyi aktívák	ebből részvények	ebből magán- kötvények	ebből állami kötvények	ebből egyéb pénzügyi aktívák (betétek, készpénz)	bútorok, értéktárgyak stb.
A teljes vagyon összetétele									
1872	42%	29%	13%	56%	15%	19%	13%	9%	2%
1912	36%	25%	11%	62%	20%	19%	14%	9%	3%
A vagyonok legfelső 1%-ának összetétele									
1872	43%	30%	13%	55%	16%	16%	13%	10%	2%
1912	32%	22%	10%	65%	24%	19%	14%	8%	2%
Az ezt követő 9% összetétele									
1872	42%	27%	15%	56%	14%	22%	13%	7%	2%
1912	41%	30%	12%	55%	14%	18%	15%	9%	3%
Az ezt követő 40% összetétele									
1872	27%	1%	26%	62%	13%	25%	16%	9%	11%
1912	31%	7%	24%	58%	12%	14%	14%	18%	10%

Magyarázat: 1912-ben az ingatlan a teljes párizsi vagyon 36%-át jelentette, a pénzügyi aktívák 62%-ot tettek ki, a bútorok és az értéktárgyak 3%-ot.

Források: lásd piketty.pse.ens.fr/capital21.c

### Néhány részleges magyarázat: idő, adó, növekedés

Végső soron semmi meglepő sincs abban, hogy a vagyoni koncentráció 1910 és 1950 között valamennyi országban jelentősen csökkent, tehát nem a 10.1.–10.5. ábrán látható görbék csökkenő szakaszát nehéz megmagyarázni. Sokkal meglepőbb, sőt bizonyos tekintetben talán még érdekesebb is, hogy a jelek szerint a vagyoni koncentráció ez ideig nem heverte ki ezeket a sokkokat.

Természetesen igaz az is, hogy a tőke felhalmozásához hosszú, több generáción átívelő időre van szükség. Európában a *belle époque* idején megfigyelt vagyoni koncentráció sok-sok évtized, sőt több évszázad kumulatív folyamatának az eredménye. Ahogy azt már a második részben láttuk, egészen a 2000–10-es évekig kellett várni, hogy az ingatlanból és pénzügyi aktívákból álló összes magánvagyon szintje az éves nemzeti jövedelemben kifejezve nagyjából visszakerüljön oda, ahol közvetlenül az első világháború előtt állt. Valószínű az is, hogy a tőke/jövedelem arány újraépülése a gazdag országokban még be sem fejeződött.

Tévedés lett volna azt gondolni, hogy az 1914 és 1945 közötti időszak durva sokkjainak hatását tíz vagy húsz év alatt le lehet dolgozni, és hogy a vagyoni koncentráció már az 1950–60-as években visszatérjen arra a szintre, ahol 1910-ben volt. Ám az is igaz, hogy a vagyoni egyenlőtlenség újra növekedésnek indult az 1970–80-as években. Ezért lehetséges, hogy ez a felzárkózási folyamat, amely még a tőke/jövedelem arányánál is lassúbb, még mindig tart, és a vagyoni koncentráció valamikor a nem túl távoli jövőben visszatér a korábbi magas szintekre.

Egyszerűen nem telt el elég idő 1945 óta, és ez magyarázza, hogy a vagyoni egyenlőtlenségek nem olyan nagyok, mint korábban. Ez az igazág fontos része, de nem maga az igazság. Amikor a vagyoni hierarchia felső decilisének, vagy még inkább felső centilisének a részarányát nézzük az összes vagyonban (ami 1910 körül egész Európában 60–70% körül volt, 2010-ben viszont csak 20–30%-os), egyértelműnek tűnik, hogy az 1914 és 1945 közötti sokkok olyan strukturális változásokat eredményeztek, amelyek miatt a vagyoni koncentráció egyszerűen nem kerülhet vissza a korábbi szintre. Egyáltalán nem csak mennyiségi kérdésről van szó, távolról sem. A 11. fejezetben újra felidézzük a Vautrin leckéjében elhangzó dilemmát, amely szerint egészen más életszínvonalat biztosíthatunk a magunk számára, ha jövedelmünk örökségből és nem munkából származik. Nyilvánvalóan a felső centilis számára messze nem ugyanazt jelenti a 60–70%-os részarány, mint a 20–30%-os. Az egyik esetben a jövedelmi hierarchia felső centilisében a magas tőkejövedelmek dominálnak, ez a járadékosok

társadalma, amelyet a 19. század regényírói igen jól ismernek. A második esetben viszont a legnagyobb munkajövedelmek (az adott eloszlásban) nagyjából kiegyenlítik a tőkejövedelmeket (most már a csúcsvezetők társadalmában, vagy legalább is egy kevésbé egyenlőtlen társadalomban vagyunk). Hasonlóképpen a tulajdonosi középosztály, amelyre a nemzeti vagyon negyede-harmada jut, nem a tizede vagy huszada (ami alig több mint a társadalom legszegényebb felének a vagyona), jelentős társadalmi átalakulásnak tekinthető.

Milyen strukturális változásokra került sor 1914 és 1945 között, illetve általánosabban a 20. század során, amelyek meggátolják, hogy a vagyoni koncentráció visszatérjen a korábbi nagyon magas szintekre, dacára annak, hogy a magánvagyonok virágzása csaknem olyan, mint a múltban volt? A legkézenfekvőbb magyarázat, hogy a kormányok a 20. században jelentősebb mértékben elkezdték adóztatni a tőkét és annak jövedelmét. Fontos azt is látni, hogy az 1900–10 körül megfigyelt nagyon erős vagyoni koncentráció hosszú időszak eredménye, melynek során sem háborúra, sem más katasztrófákra nem került sor (legalábbis a 20. század szélsőségesen erőszakos konfliktusaival összehasonlítva). Ráadásul ebben az időben jóformán adók sem voltak, hiszen az első világháborút megelőzően sem a tőkejövedelmeket, sem a vállalati nyereséget nem terhelte adó. Azokban a kisszámú esetekben, amikor mégis kellett adót fizetni, az adókulcsok voltak rendkívül alacsonyak. Tökéletes körülmények voltak ezek a jelentős vagyonok felhalmozásához és átörökítéséhez, mivel a vagyon által termelt jövedelemnek egy töredéke is elegendő volt a napi költségek fedezésére. A 20. század során az osztalékokat, kamatokat, a profitot és a bérleti díjat terhelő különböző adók megjelenésével ez a helyzet gyökeresen megváltozott.

Az egyszerűség kedvéért elsőként tételezzük fel, hogy 1900–10 előtt a tőkejövedelmet terhelő adó 0% volt (de biztosan nem érte el az 5%-ot), az 1950 és 1980 közötti évektől kezdve pedig a gazdag országokban 30% körüli szintre növekedett (ez valamennyire a 2000–10-es évekig is fennmaradhatott, bár az utóbbi évek tendenciája egyértelműen csökkenő, mivel főleg a kisebb országok a tőkéért folytatott verseny részeként csökkentik az adóikat). A 30%-os átlagos adókulcs az adózás előtti 5%-os hozamot 3,5%-os adózás utáni hozamra csökkenti, ami önmagában is elegendő ahhoz, hogy jelentős hosszú távú hatásokat váltson ki, főképpen, ha figyelembe vesszük a vagyonok felhalmozódásának és koncentrációjának kumulatív logikáját. A korábban leírt elméleti modelleket alkalmazva bizonyítható, hogy egy 30%-os effektív adókulcs, ha minden tőketípusra kiterjed, önmagában is megmagyarázza a vagyoni koncentráció csökkenését (ami nagyjából

megfelelt a felső centilis részarányában bekövetkezett csökkenésnek, amint az a historikus adatokból látható).<sup>143</sup>

Hangsúlyoznunk kell, hogy a tőkejövedelmet terhelő adó feladata nem az, hogy csökkentse a vagyon felhalmozódását, hanem hogy viszonylag hosszú idő alatt megváltoztassa a vagyon eloszlásának szerkezetét. Az elméleti modell és a történeti adatok alapján is azt mondhatjuk, hogy a tőkejövedelmet terhelő adó kulcsának 0%-ról 30%-ra történő felemelése (amely a tiszta hozamot 5%-ról 3,5%-ra csökkenti), hosszú távon nem befolyásolja a teljes tőkeállomány alakulását azon egyszerű oknál fogva, hogy a felső centilis vagyoni részarányában bekövetkező csökkenést ellensúlyozza a középosztály növekvő vagyona. Pontosan ez történt a 20. században, még akkor is, ha időnként hajlamosak vagyunk erről megfeledkezni.

Beszélnünk kell a progresszív adózás megjelenéséről a 20. században. Arról a technikáról van szó, amely a magasabb és különösen a legmagasabb jövedelmeket magasabb adókulccsal adóztatja. Ez volt legalábbis a helyzet az 1970–80-as évekig. Ezt egészíti ki a legnagyobb örökségeket terhelő örökösödési adó megjelenése. A 19. században az örökölt vagyon után fizetett adó elképesztően alacsony volt: szülő és gyermeke között végrendelet alapján sorra kerülő vagyonomozgást legfeljebb 1–2%-os kulcs terhelte. Egyértelmű, hogy az ilyen adó semmilyen komolyabb hatást nem gyakorol a tőkefelhalmozódás folyamatára – sokkal inkább a tulajdon védelme érdekében bevezetett nyilvántartás díjazásáról lehetett szó. A francia örökösödési adó 1901-től vált progresszívvá, de az egyenes ági örökösök esetén a legmagasabb kulcs nem haladta meg az 5%-ot (ráadásul ilyen magas adókulcsot évente legfeljebb néhány tucat esetben alkalmaztak). Ez a generációnként egyszer felszámított tétel nem fejthetett ki igazán nagy hatást a vagyoni koncentrációra, akármit is gondoltak erről a kor tőketulajdonosai. Egészen más a helyzet a 20–30%-os, vagy még magasabb adókulcsok esetén, amelyeket az 1914 és 1945 közötti katonai, gazdasági és politikai sokkhatások következtében kezdtek alkalmazni a legtöbb fejlett országban. Ennek az lett a következménye, hogy minden generációnak egy kicsit jobban össze kellett húznia magát, takarékosabban kellett élnie (vagy különösen jövedelmező befektetéseket kellett találnia, hogy a családi vagyon továbbra is olyan gyorsan növekedjen, mint az átlagjövedelem). Ennek a rétegnek tehát nehezebb lett megőriznie a korábbi életszínvonalát, ugyanakkor az alacsonyabbról indulók több esélyt kaptak a felemelkedésre, például úgy, hogy örökléskor kiárusított vállalatokat vagy aktívákat vásároltak fel. Egyszerű számításokkal is bizonyítható, hogy a progresszív örökösödési adó hosszú távon nagyon jelentősen csökkentheti a felső centilis részarányát az összvagyonban.<sup>144</sup> A különböző országokban működő örökösödési re-



zsimek segítenek megmagyarázni az országok közötti különbségeket. Indokolható például, hogy miért nagyobb a legmagasabb tőkejövedelmek koncentrációja (ami láthatólag az erősebb vagyoni koncentrációra utal) Németországban a második világháború óta, mint Franciaországban. Az ok talán abban rejlik, hogy az örökösödés esetében a legmagasabb adókulcs Németországban 15–20%, míg Franciaországban 30–40%.<sup>145</sup>

Az elméleti érvek és a számítások egyaránt arra engednek következtetni, hogy az adók egymagukban megmagyarázzák a megfigyelt változások legnagyobb részét, és akkor még más strukturális változást nem is vettünk figyelembe. Érdeemes megismételni, hogy bár a vagyoni koncentráció jelenleg érzékelhetően alacsonyabb, mint az 1900–10-es években volt, mégis igen magasnak nevezhető. Nem kell ahhoz tökéletes és ideális adórendszer, hogy ide jussunk, vagy hogy megmagyarázzunk egy átalakulást, aminek a jelentőségét amúgy nem kell eltúlozni.

### **Vajon a 21. század akár még a 19. századnál is egyenlőtlenebb lesz?**

Figyelembe véve, hogy milyen sok mechanizmus befolyásolja ezeket a folyamatokat, továbbá a sok bizonytalanságot, ami az adószimulációk során megjelenik, túlzás lenne azt a következtetést levonni, hogy más tényezők ne játszottak volna jelentős szerepet a fent leírt változásokban. Az elemzésem során már rámutattam arra, hogy még legalább két tényező játszott fontos szerepet a múltban és fog a jövőben is, függetlenül attól, hogy az adórendszer milyen irányba fejlődik. Az első a tőke részarányának hosszú távon bekövetkező csökkenése a jövedelemben, ami valószínűleg kis mértékű lesz, illetve a tőkehozam hasonlóan kismértékű csökkenése. A második abból a várakozásból fakad, hogy bár a növekedés üteme a 21. században várhatóan lassulni fog, mégis valószínűleg magasabb lesz, mint az emberiség történelme során egészen a 18. századig megfigyelt rendkívül átlagos növekedési ütem (itt a növekedés tisztán gazdasági összetevőjéről, tehát a termelékenység növekedéséről beszélek, ami a tudás és a technológiai innováció következménye). Konkrétan, ahogy az a 10.11. ábráról leolvasható, valószínű, hogy az  $r - g$  különbség a jövőben alacsonyabb lesz, mint a 18. század előtt volt, részben, mert a tőkehozam alacsonyabb lesz (4–4,5% a 4,5–5% helyett), részben mert a növekedés gyorsabb lesz (0,1–0,2% helyett 1–1,5%). Mindez annak ellenére bekövetkezhet, hogy az országok között folytatódik az adóverseny, ami végül is az összes tőkét terhelő adó eltörléséhez vezethet. Ha hiszünk a szimulációknak, a tőkét terhelő adók

eltörlése sem eredményezi az 1900–10-es évek rendkívül magas szintjeinek a visszatérését.

Ám korai lenne még örvendeznünk. Ez a helyzet mindentől függetlenül is a vagyoni egyenlőtlenségek nagyon jelentős növekedését jelentené (például a középosztály részaránya a nemzeti vagyonban megfeleződne, amit a választók nem biztos, hogy elfogadnának), másrészt ezek az elméleti kalkulációk rengeteg hibalehetőséget tartalmaznak, és léteznek más fontos tényezők is, amelyek éppen ellenkező irányba hathatnak, és akár még az 1900–10-es évek szintjénél is magasabbra lökhetik a tőke koncentrációját. Itt van például a negatív demográfiai növekedés lehetősége, ami a növekedés ütemét a 21. században, elsősorban a fejlett országokban, a 19. században tapasztalt szint alá csökkentheti. Ez korábban soha nem látott mértékben megnövelné a múltban felhalmozott vagyonok jelentőségét. Itt van még az a lehetőség is, hogy a tőkepiacok egyre hatékonyabbak lesznek – abban az értelemben, ahogy erről a közgazdászok beszélnek. Ezt azt jelentené, hogy a tőkehozam egyre inkább elválna az egyes befektetők adottságaitól és így szembemegy a meritokratikus értékekkel, egyszersmind felerősíti a  $r > g$  logikáját. A 12. fejezetben látni fogjuk azt is, hogy a pénzügyi globalizáció minden jel szerint egyre erősebb korrelációt teremt a hozam és az induló befektetés mérete között, ami a hozamok terén alakít ki olyan egyenlőtlenségeket, amelyek – egészen nyugtalanító módon – növelik a szétartást a vagyonok globális eloszlásában.

Foglaljuk össze az eddigieket. Az, hogy a tőke koncentrációja a 21. század elején az európai országokban jóval alacsonyabb, mint amilyen a *belle époque* idején volt, jórészt véletlenszerű események – nevezetesen az 1914 és 1945 között bekövetkezett sokkhatások – láncolatának és speciális, elsősorban a tőkejövedelem adózása területén létrehozott intézmények működésének a következménye. Ha ezek az intézmények végérvényesen szerepüket veszítik, nagy a veszélye annak, hogy ismét megjelennek a múltban megfigyelt vagyoni egyenlőtlenségekhez hasonló, vagy bizonyos körülmények között még azoknál is nagyobb különbségek. Semmi biztosat nem állíthatunk; az egyenlőtlenség bármelyik irányba elmozdulhat. Ezért most az örökösödés dinamikájával kell részletesebben foglalkoznom, majd ezt követően a vagyon globális dinamikájával. Egy következtetést azonban már most is levonhatunk: illúzió azt gondolnunk, hogy van valami a modern gazdasági növekedés természetében, vagy a piacgazdaság törvényeiben, amely garantálja a vagyoni egyenlőtlenségek csökkenését és valamilyen harmonikus stabilitás elérését.

## 11. Érdem és örökség hosszú távon

Mint láttuk, a 21. század elején a tőke globális jelentősége nem igazán különbözik a 18. században megfigyelttől, csak a formája változott meg: az egykor volt földtőke ipari, pénzügyi és ingatlantőkévé vált. Azt is tudjuk, hogy a vagyon koncentrációja továbbra is magas, bár jóval kevésbé szélsőséges, mint egy évszázaddal ezelőtt. A lakosság szegényebb felének továbbra sincs semmije, de most már létezik az összvagyon negyedén-harmadán osztozó tulajdonosi középosztály, a leggazdagabb 10% részaránya pedig már csak az összvagyon kétharmada, nem kilenczede. Azt is láttuk, hogy a tőkehozam és a gazdasági növekedés ütemének egymáshoz viszonyított mozgása és így a köztük lévő különbség, az  $r - g$  sok mindenre magyarázatot ad, például a felhalmozás logikájára is. Ez utóbbival magyarázható a vagyon nagyfokú koncentrációja, amely az emberiség egész történelmét jóformán végigkíséri.

Ám ahhoz, hogy jobban megértsük ezt a kumulatív logikát, alaposan meg kell vizsgálnunk, milyen szerepet játszik az örökségek és a megtakarítások relatív súlyának hosszú távú evolúciója a tőke létrejöttében. Ez a kérdés rendkívül fontos, mivel ugyanaz a tőkekoncentráció többféle módon is kialakulhat. Előfordulhat, hogy a tőke globális szintje változatlan marad, ám eközben a szerkezete teljesen átalakul például azért, mert a korábbi, jórészt örökölt vagyon helyét átveszi a munkajövedelmekből az aktív élet folyamán megtakarított tőke. Egy lehetséges magyarázat erre a várható élettartam meghosszabbodása, ami a tőke felhalmozódásának lényegi növekedéséhez vezethetett; gondoljunk a nyugdíj-előtakarékosságra. Ez a feltételezett nagy átalakulás a tőke természetében valójában nem volt annyira radikális, mint ahogy sokan gondolják, sőt egyes országok esetében ilyen változásról nem is beszélhetünk. Minden jel arra mutat, hogy a 21. században az örökség szerepe ismét jelentősen növekedni fog, hasonlatosan a korábbi időszakokhoz.

A konklúzióm pedig a következő: minden alkalommal, amikor a tőkehozam jelentősen és tartósan magasabb, mint a gazdaság növekedési üteme, jószerivel szükségszerű, hogy az örökségek, azaz a múltból származó vagyonok jelentőségükben a megtakarítások, vagyis a jelenből származó vagyonok fölé kerekedjenek. Szigorúan logikai alapon történhetne ez másképpen is, de az ebbe az irányba ható tényezők rendkívül erősek. Az  $r > g$  egyenlőtlenség tulajdonképpen azt jelenti, hogy a múlt tendenciaszerűen „felfalja” a jövőt: a múltból származó vagyonok mindenféle befektetett munka nélkül is automatikusan gyorsabban növekednek, mint a munkából megtakarítások révén származó vagyon. Szinte elkerülhetetlen, hogy ez a folyamat a múltban kialakult egyenlőtlenségek, tehát végső soron az örökölt vagyon súlyának aránytalan és tartós növekedéséhez vezessen.

Ha a 21. századot valóban lassú demográfiai és gazdasági növekedés és magas tőkehozam fogja jellemezni (az utóbbi esetében figyelembe véve a tőkéért mint erőforrásért az országok közötti verseny felerősödését is), akkor legalábbis azokban az országokban, amelyekben ezek a feltételek fennállnak, az örökölt vagyon jelentőségét tekintve pont olyan lesz, mint a 19. században volt. Ennek az előszele már érzékelhető Franciaországban és több más európai országban is, ahol a gazdasági növekedés már jelentősen lelassult az elmúlt évtizedekben. Ez a tendencia – elsősorban az európaiat meghaladó demográfiai növekedés következtében – jelenleg kevésbé érzékelhető az Egyesült Államokban. Ám ha a következő évszázad során a növekedés többé-kevésbé mindenhol lassulni kezd, ahogy azt egyébként az ENSZ központi demográfiai forgatókönyve jósolja (melyet más gazdasági előrejelzések igazolnak), nagyon valószínű, hogy az örökölt vagyon jelentősége az egész világban növekedni fog.

Mindez azonban nem jelenti azt, hogy a 21. század egyenlőtlenségeinek szerkezete ugyanolyan lesz, mint a 19. században. Részben azért nem, mert a vagyoni koncentráció kevésbé szélsőséges (ezért, legalábbis rövid távon, több lesz a kis és közepes járadékos, mint a nagyon gazdag), részben pedig azért nem, mert a munkajövedelmi létra meredekebb lesz (a szupermenedzser felemelkedése miatt), végül pedig azért nem, mert úgy tűnik, hogy a vagyon és a jövedelem közötti korreláció erősebb, mint a múltban volt. A 21. században egyszerre lehet valakiből szupermenedzser és „közepes méretű” járadékos: az új meritokratikus rend kifejezetten lehetővé teszi az ilyesmit, ami persze a kis- és közepes bérű munkavállalók kárára megy, különösen azokéra, akiknek nincs, vagy csak nagyon csekély tőkejövödelmük van.

### Az örökölt vagyon áram (flow) hosszú távon

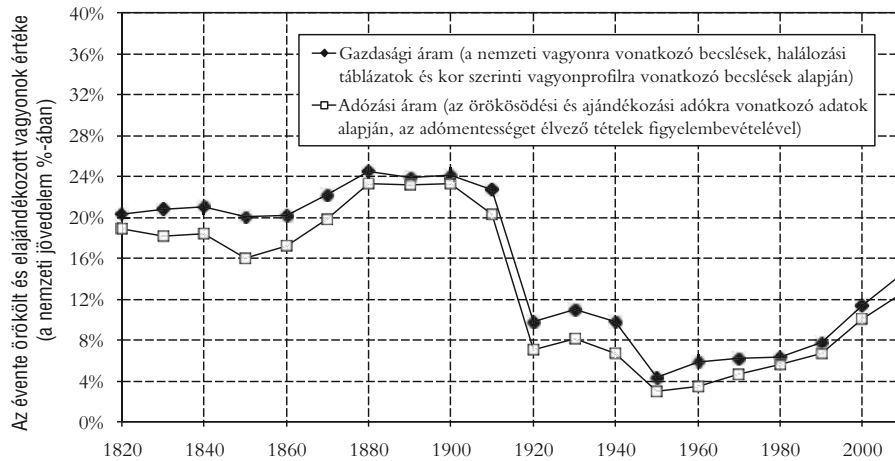
Kezdjük az elején. Valamennyi társadalomban két fő út vezet a vagyon felhalmozásához: a munka és az örökösdés.<sup>146</sup> Izgalmas kérdés, hogy e két lehetőség közül melyik jellemzi inkább a vagyoni hierarchia felső decilisét és centilisét.

Vautrin Rastignacnak tartott leckéjében, amelyet a 7. fejezetben ismerttettem, a válasz egyértelmű. Rastignac a tanulás és a munka révén soha nem fogja tudni előteremteni a kényelmes és elegáns élet feltételeit, ezért az egyetlen reális stratégia: feleségül venni Victorine kisasszonyt és megkaparintani az örökségét. Amikor elkezdtem ezt a kutatást, az egyik legelső kérdés, amit megfogalmaztam, az volt, hogy vajon mennyire egyezik a 19. századi francia társadalom valósága azzal, amit Vautrin írt le a számunkra, és főleg meg akartam érteni, hogyan és miért fejlődik ki az ilyen társadalom az idő folyamán.

Kezdjük vizsgálódásunkat azzal, hogy megnézzük, hogyan változott hosszú távon az évente örökölt vagyon nagysága, vagyis mekkora volt az egyes években az örökségeknek és az ajándékoknak az együttes összege a nemzeti jövedelemhez viszonyítva. Ily módon képet alkothatunk arról, mekkora múltban képződött vagyon kerül évente átadásra az adott évben megkeresett jövedelemhez képest. (Ne felejtsük, a munkajövedelmek önmagukban az éves nemzeti jövedelem nagyjából kétharmadát teszik ki, a tőkejövedelmek pedig részben az örökösöknek átadott tőkét honorálják.)

A hosszú távon folyamatosan rendelkezésre álló adatok vonatkozásában messze Franciaországban a legjobb a helyzet, így a vizsgálódásomat is itt kezdem. Látni fogjuk, hogy a minta, amellyel találkozunk, valamennyire más európai országokra is érvényes. Végül megvizsgálom, hogy a megállapításaim milyen mértékben terjeszthetők ki a világ egészére.

A 11.1. ábra az örökölt vagyon éves áramát (flow) mutatja 1820 és 2010 között.<sup>147</sup> Két tény azonnal jól beazonosítható. Először is, a 19. század során az adott évben örökölt vagyon összege a nemzeti jövedelem 20–25%-át tette ki, és a trend a század vége felé enyhén emelkedő. A későbbiekben látni fogjuk, hogy ez nagyon magas arány, és tükrözi azt a tényt, hogy a tőkeállomány csaknem teljes egészében örökségből származik. Nem véletlenül merül fel unos-untalan az örökség kérdése a 19. századi regényekben; nem arról van szó, hogy az írók, különösen Balzac, akit nyomasztottak az adósságai, különleges érdeklődést tanúsítottak volna e kérdés iránt. Sokkal inkább arról, hogy az örökség valóban központi helyet foglalt el a 19. század társadalmában, mint gazdasági áramlás és mint társadalomformáló erő. Ráadásul a jelentősége cseppet sem csökkent az idő folyamán,



**11.1. ábra. Az örökölt vagyon éves árama a nemzeti jövedelem százalékában, Franciaország, 1820–2010**

**Magyarázat:** az örökölt vagyon áram a 19. században, egészen 1914-ig a nemzeti jövedelem 20–25%-át tette ki, az 1950-es években 5% alá zuhant, majd 2010-re már újra 15%-ra emelkedett.

**Források és adatbázisok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

éppen ellenkezőleg; 1900–10 körül, a *belle époque*-ban az örökölt vagyon egy kicsit nagyobb súllyal esik latba, mint az 1820-as években, Vautrin, Rastignac és a Vauquer penzió idejében: ekkor már a nemzeti jövedelem 20%-a helyett 25%-ot tesz ki.

Az 1910 és 1950 közötti időszakban aztán az örökölt vagyon áram látványosan lecsökkent, majd az 1950-es éveket követően folyamatos emelkedésnek indult; sőt az 1980-as évektől kezdve fel is gyorsult. A 20. század folyamán mindkét irányban igen nagy kilengéseket tapasztaltunk. Az örökölt és elajándékozott vagyon éves árama viszonylag stabil volt – legalábbis első megközelítésben a később bekövetkező sokkokkal összehasonlítva – egészen az első világháborúig, majd 1910 és 1950 között hirtelen ötödére-hatodára esett vissza. Ebben az időben alig érte el a nemzeti jövedelem 4–5%-át. Ezt követően azonban – az 1950 és a 2000–10 közötti években – három-négyszeresére nőtt, és mostanra már ismét a nemzeti jövedelem 15%-ának felel meg.

A 11.1. ábra szemléletesen mutatja, milyen változások mentek végbe egyrészt az örökségek társadalmi megítélésében, másrészt alapvetően magukban a vagyonokban, de nagymértékben tükrözi azokat a változásokat is, amelyek az egyenlőtlenségek szerkezetében következtek be. Hamaro-

san látni fogjuk, hogy az örökölt vagyon áramban bekövetkezett visszaesés – ami az 1914 és 1945 közötti időszak sokkjainak a következménye – majdnem kétszer olyan nagy volt, mint a magánvagyonokban általában megfigyelhető csökkenés. Az örökölt vagyonok súlyának összeomlása nem egyszerűen a vagyonok összeomlásának a következménye (bár nyilván a két jelenség összefügg). A gondolat, hogy az örökölt vagyonok korának vége, talán még jobban beivódott a közvéleménybe, mint az, hogy maga a kapitalizmus véget ért. Az 1950–60-as években az örökösödés és az ajándékozás értéke csupán a nemzeti jövedelem néhány százalékpontjával volt egyenlő, így aztán egyáltalán nem tűnt ésszerűtlennek, ha valaki úgy vélekedett, hogy az örökösödés mint olyan el is tűnt, és hogy a tőke, bár veszített jelentőségéből, valójában az egyén megtakarításainak az eredménye. Több nemzedék, elsősorban az 1940-es évek végén, 1950-es évek elején született ún. baby-boom generáció nőtt fel ebben a meggyőződésben, bár a percepciók kissé meghaladták a valóságot. E generáció tagjai – akik közül sokan ma is élnek – számára ez magától értetődőnek és normálisnak tűnt.

Ezzel szemben a fiatalabb generációk, elsősorban az 1970–80-as években született korcsoportok már valamennyire megtapasztalhatták, hogy az örökség ismét milyen nagy jelentőséget kap az életükben, ahogy rokonaik és barátaik életében is. Az ő esetükben az ajándék a szülőktől, már ha volt, a korábbi generációkhoz képest sokkal nagyobb mértékben dönti el, hogy valakiből lesz-e tulajdonos, ha igen, hány éves korban, és mekkora lesz az a bizonyos vagyon. Az ő életüket, szakmai pályafutásukat, családi és egyéni választásaikat sokkal inkább befolyásolja az a tény, hogy számíthatnak-e örökségre vagy sem. Az örökölt vagyon visszatérésének folyamata még nem fejeződött be, valójában most is zajlik (az örökölt vagyonok árama 2000–10-ben nagyjából félúton van kb. az 1950-es évek mélypontja és az 1900–10-es évek csúcspontja között). Egyelőre azonban sokkal kisebb szerepet játszik a közgondolkodás formálásában, mint az előző nagy átalakulás, amely továbbra is meghatározza az emberek gondolkodását. Ez azonban néhány évtizeden belül gyökeresen megváltozhat.

### Adózási és gazdasági áramok

A 11.1. ábrával kapcsolatban néhány dolog tisztázásra szorul. Az első, hogy az egyik egyén által a másiknak ajándékozott vagyont (mindegy, hogy az ajándékozásra sokkal vagy kevéssel az ajándékozó halála előtt kerül sor) szerepeltetjük az örökölt vagyonok áramában, hiszen a vagyonátadásnak ez a módja mindig is nagy szerepet játszott Franciaországban és másutt is.

Az ajándékozott és az örökölt vagyon értéke egymáshoz képest sokat változott az idő folyamán, így ha az ajándékozott vagyont figyelmen kívül hagynánk, az erősen torzítaná az elemzést, megnehezítené a térbeli és időbeli összehasonlításokat. Szerencsére az ajándékozások – azzal együtt is, hogy a nagyságuk minden valószínűség szerint enyhén alulbecsült – viszonylag jól dokumentáltak Franciaországban, amit sajnos nem feltétlenül mondhatunk el más országok esetében.

Még ennél is fontosabb, hogy a gazdag francia történeti források lehetőséget adnak arra, hogy az örökölt vagyonok áramát két különböző módon, egymástól teljesen független adatokból kiindulva, és teljesen eltérő módszerek alkalmazásával számoljuk ki. Így láthatjuk, hogy milyen erős a megfelelés a kétfajta áram között (az egyiket „adózásinak”, a másikat „gazdaságinak” nevezem). Ez megnyugtatóan igazolja a történeti adatok bizonyító erejét. Másfelől módunk nyílik arra is, hogy a folyamatban részt vevő tényezőket alkotóelemeikre bontva elemezzük.<sup>148</sup>

Tág értelemben kétféle módon is megbecsülhetjük az örökölt vagyonok áramát egy adott országban. Kiindulhatunk közvetlenül az örökölt és ajándékozott vagyonok regisztrált áramából (felhasználva például az adózási adatokat: ezt nevezem „adózási áramnak”). Vagy vesszük a magánvagyon állományát és annak alapján kiszámíthatjuk az elméletileg valószínűsíthető éves vagyoni áramokat (ezt nevezem „gazdasági áramnak”). Mindkét módszernek megvannak a maga előnyei és hátrányai is. Az első módszer közvetlenebb, ám az adózási adatok sok országban nem eléggé teljes körűek, így az eredmény nem mindig kielégítő. Ahogy már említettem, Franciaországban az öröklések és ajándékozások dokumentálása különösen korán elkezdődött (egészen a forradalomig nyúlik vissza), és szokatlanul széles körű (elméletileg valamennyi vagyonátruházásra vonatkozik, kevés kivételtől eltekintve, beleértve azokat is, melyeket csak kismértékű adó terhél, illetve teljesen adómentesek); így az adózásnak nevezett módszer alkalmazható. Az adózási adatokat ugyanakkor korrigálni kell, hogy a bejelentési kötelezettség alól mentesülő, egészen kisösszegű örökségeket is számításba tudjuk venni. Ennél fontosabb egyes, szintén illetékmentesen örökölhető aktívák figyelembevétele, amilyenek például az életbiztosítási kötvények, melyek 1970 óta növekvő népszerűségnek örvendenek (így ma az összes magánvagyon csaknem egyhatodát teszik ki Franciaországban).

A gazdasági áramok módszerének az az előnye, hogy a kiindulópontot nem az adózási adatok jelentik, ezért sokkal teljesebb képet ad a vagyonátruházásokról, hiszen eltekinthetünk az egyes országok adórendszereinek sajátosságaitól. Ideális esetben egy adott ország esetében párhuzamosan alkalmazható a két módszer. Ráadásul mód nyílik arra is, hogy értelmezzük



a 11.1. ábrán feltüntetett kétféle görbe közötti különbséget (a gazdasági áram görbéje egy kicsit mindig nagyobb, mint az adózásié). Ez utóbbi lényegében az adóelkerüléssel és a bürokratikus rendszerek hiányosságaival magyarázható. Lehetnek azonban más okok is, mint például az adatok vagy a módszerek inkonzisztenciája. A hosszú távú mozgások – és engem elsősorban ezek érdekelnek – az alkalmazott módszertől függetlenül tökéletesen konzisztensek.

### A három tényező: csak illúzió, hogy vége az örökségek korának

A gazdasági megközelítés előnye, hogy arra kényszerít bennünket, együtt vizsgáljuk az örökölt vagyonok áramát és annak történeti változásait mindenütt meghatározó három tényezőt.

Általában igaz, hogy az öröklések és ajándékozások éves árama, amit a nemzeti jövedelemben mért százalékos arányként fejezünk ki és  $b_y$ -nal jelölünk, három tényező szorzataként számítható ki:

$$b_y = \mu \times m \times \beta,$$

ahol  $\beta$  a tőke/jövedelem arány (vagy pontosabban fogalmazva az öröklés útján átadható összes magánvagyon – közösségi vagyon értelemszerűen nem – és a nemzeti jövedelem aránya), az  $m$  a halálozási ráta, a  $\mu$  pedig az elhalálozás kori átlagos vagyon és az élők átlagos vagyonának aránya.

Ez a felbontás egyszerű számviteli azonosság: alapértelmezésben helytől és időtől függetlenül mindig igaz. Ennek a képletnek a segítségével számoltuk ki a 11.1. ábrán bemutatott gazdasági áramot is. Az örökölt vagyon áramának ez a felbontása három tényezőre valójában tautológia, ám véleményem szerint hasznos tautológia, hiszen ennek révén tisztázhatóvá válik egy kérdés, amely a múltban sok félreértésre adott okot, jóllehet nem is olyan rettenetesen bonyolult dologról van szó.

Vegyük szemügyre egyesével ezeket a tényezőket. Az első a tőke/jövedelem  $\beta$  aránya. Ennek a hatása nyilvánvaló: ha az adott társadalomban az örökölt vagyon szintje magas, az értelemszerűen feltételezi, hogy a magánvagyonok összességének a szintje is magas kell hogy legyen.

A második tényező, vagyis az  $m$  halálozási ráta hasonlóan nyilvánvaló mechanizmust ír le. Minden más tényezőt állandónak tekintve, az örökölt vagyon árama annál nagyobb lesz, minél magasabb a halálozási ráta. Egy olyan társadalomban, amelyben mindenki örökké él, az  $m$  mortalitási ráta

szigorúan 0, így öröklés sincs. És a  $b_y$  örökölt vagyonáram is 0 lesz, függetlenül attól, hogy mekkora a  $\beta$  tőke/jövedelem arány.

A harmadik tényező, vagyis az elhalálozás kori átlagos vagyon és az élők átlagos vagyonának  $\mu$  aránya szintén ugyanilyen könnyen átlátható evidenciát jelent.<sup>149</sup>

Tegyük fel, hogy az elhalálozáskor fennálló vagyon átlagos nagysága ugyanakkora, mint a lakosság egésze által birtokolt vagyon átlagos nagysága. Ebben az esetben  $\mu=1$ , a  $b_y$  örökölt vagyon áram pedig egyszerűen az  $m$  halálozási ráta és a  $\beta$  tőke/jövedelem arány szorzatával lesz egyenlő. Abban az esetben például, ha a tőke/jövedelem  $\beta$  aránya 600% (a magánvagyon állománya hat év nemzeti jövedelmének felel meg), és ha a felnőtt lakosság halálozási rátája évi 2%<sup>150</sup>, az éves örökölt vagyon áram automatikusan a nemzeti jövedelem 12%-ával lesz egyenlő.

Amennyiben az elhunytak vagyona átlagosan kétszer akkora, mint az élőké, vagyis ha  $\mu=2$ , akkor éves szinten az örökölt vagyonok a nemzeti jövedelem 24%-át teszik ki (továbbra is  $\beta=6$  és  $m=2\%$ -kal számolva), ami kb. a 19. század végén, a 20. század elején megfigyelt helyzetet jelenti.

Jól látható, hogy a  $\mu$  arány a vagyon korprofiljától függ. Minél inkább jellemző, hogy a kor növekedésével nő az átlagos vagyon, annál nagyobb lesz a  $\mu$  arány, és annál nagyobb lesz az örökölt vagyon áram.

Más a helyzet egy olyan társadalomban, amelyben a vagyon elsődleges célja a nyugdíjban leélt évek finanszírozása, azaz az idősek az aktív életükben felhalmozott tőkét nyugdíjas éveik során felélik (például úgy, hogy egy nyugdíjalap havonta kifizetéseket teljesít számukra). Ez a lényege az olasz-amerikai Franco Modigliani által az 1950-es években kidolgozott életciklusvagyon-elméletnek (*life-cycle wealth*). Ilyenkor a  $\mu$  arány értelemszerűen nulla, hiszen a halála pillanatában már lényegében senkinek sincs érdemleges továbbadható vagyona. Ebben a szélsőséges esetben, ahol  $\mu=0$ , eltűnik az öröklés, bármekkora értéket vegyen is fel a  $\beta$  és az  $m$ . Szigorúan logikailag elképzelhetünk egy olyan világot, amelyben a magánvagyon jelentős (tehát a  $\beta$  nagyon magas), de a vagyonok legnagyobb része nyugdíjalapokban vagy azokhoz hasonló struktúrákban van, amelyek az érintettek halálakor megszűnnek (az angol *annuitized wealth*nek megfelelő, nem örökölheto életjáradékról van szó). Ilyen esetekben az örökölt vagyon áram nulla lesz, vagy legalábbis nagyon alacsony szinten marad. Modigliani elmélete a társadalmi egyenlőtlenségeknek egy kellemesen megnyugtató, egydimenziós változatát kínálja. Eszerint a vagyoni egyenlőtlenség nem más, mint a munkajövedelmi egyenlőtlenségek időbeni átalakítása (a menedzserek aktív életük folyamán nagyobb megtakarításokat halmoznak fel a nyugdíjas éveikre, mint a munkások, de összességében mindkét csoport

halála napjáig feléli a tőkét). Ez az elmélet nagy népszerűségnek örvendett a *Trente Glorieuses* idején, amikor például a Talcott Parsons névvel fémjelzett amerikai funkcionista szociológia szívesen ábrázolta úgy a világot, mint amit főképpen a menedzserekből álló középosztály népesít be, és ahol az örökölt vagyon jószerivel semmilyen szerepet nem játszik.<sup>151</sup> A baby-boom idején születettek között mind a mai napig rendkívül népszerű ez a felfogás.

Az örökölt vagyon áram három tényezőre bontása ( $b_y = \mu \times m \times \beta$ ) fontos azért is, hogy az öröklésről és annak változásairól történelmi összefüggésben beszélhessünk. Ezen tényezők mindegyike ugyanis a vélelmeknek és az – egyébként teljesen plauzibilis – gondolatmeneteknek egy-egy fontos csoportját testesíti meg, melyek alapján sok ember – különösen a második világháborút követő optimista évtizedekben – arra a következtetésre jutott, hogy az örökségek ideje lejárt, vagy legalábbis a jelentőségük fokozatosan és gyorsulva csökken. Ezek az emberek úgy vélték, hogy ez a folyamat valamiképp a történelem logikus és természetes csúcspontjának tekinthető. Ám az örökölt vagyon fokozatos eltűnése korántsem eleve elrendelt, ahogy a francia példa is egyértelműen bizonyítja. Az ott megfigyelt U alakú görbe valójában az  $\mu$ ,  $m$  és  $\beta$  tényezők U görbéinek összesített következménye. Tény, hogy a három tényező részben véletlenszerű okok miatt egy időben fejtette ki a hatását, ami felerősítette az összesített trend kilengéseit. Ez különösképpen igaz az 1950–60-as évekre, amikor az örökölt vagyon áram különösen alacsony volt. Ez lehetett az oka annak, hogy sok ember úgy vélte, az örökölt vagyonok lényegében már el is tűntek.

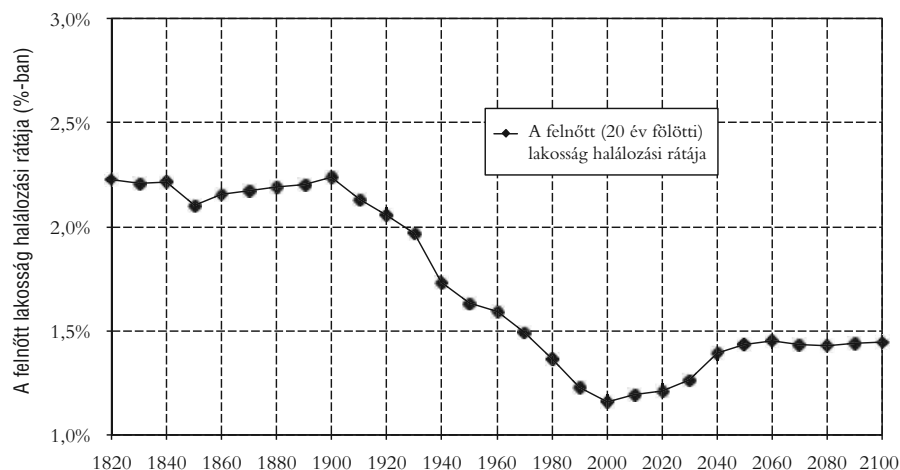
A második részben részletesen bemutattam, hogy a  $\beta$  tőke/jövedelem arány valójában U alakú görbét ír le. Az erre vonatkozó optimista vélekedés világos és hihető: az örökölt vagyon azért veszíti el idővel a jelentőségét, mert maga a vagyon is elveszti azt (a vagyonról itt tárgyi értelemben beszélünk, azaz a tulajdonolható, a piacon elcserélhető, az örökösöknek a tulajdonra vonatkozó törvényi feltételek mellett átadható vagyonról – egyszóval nem a humán tőkére gondolunk). Logikai szempontból semmi nincs, ami miatt ez az optimista hiedelem ne lehetne tökéletesen helytálló olyannyira, hogy teljesen áthatja a humán tőkével kapcsolatos modern elmélet egészét (ideértve Gary Becker munkásságát), még akkor is, ha explicit módon nem is kerül mindig kimondásra.<sup>152</sup> Ám a dolgok nem így alakultak, vagy legalábbis nem olyan mértékben, ahogy azt sok ember gondolná. Tény, hogy a földtőke ingatlan-, ipari és pénzügyi tőkévé alakult át, de semmit sem veszített jelentőségéből. Ezt bizonyítja az is, hogy a 21. század elején a tőke/jövedelem arány visszatérni látszik a *belle époque*-ban és az azt megelőző időszakokban megfigyelt magaslatokba.

Bizonyos mértékig technológiainak jellemezhető okok következtében a tőke mind a mai napig meghatározó szerepet játszik a kibocsátási folyamatban, és így a társadalmi életben is. Bármilyen kibocsátás megkezdése előtt meg kell előlegezni azokat a pénzeszközöket, amelyekből fedezni lehet a berendezések és az irodák, a tárgyi és immateriális befektetések költségeit és persze a lakhatását is. Tagadhatatlan, hogy a képzettségek és a szakértelem sokat fejlődött a történelem során, ugyanakkor a nem human tőke is hasonló mértékű fejlődésen ment keresztül. Ezen az alapon aligha lehet arra számítani, hogy az örökölt vagyon eltűnik.

### A halálozás hosszú távon

A második tényező, mellyel magyarázni lehetne az örökségek korának természetes alkonyát, a várható élettartam meghosszabbodása lehet, amely csökkenti az  $m$  halálozási rátát és kitolja az örökösödés várható időpontját (és csökkenti az örökség nagyságát). A halálozási ráta hosszú távon valóban csökkent: kevesebben halnak meg évente abban a társadalomban, ahol a várható élettartam nyolcvan év, mint az olyanban, ahol hatvan. Minden más tényezőt változatlanul véve, adott  $\beta$  és  $\mu$  mellett, abban a társadalomban, melyben a halálozási ráta alacsony, az örökölt vagyon áram a nemzeti jövedelem százalékában kisebb lesz. Franciaországban más országokhoz hasonlóan a halálozási ráta folyamatosan csökkent a történelem folyamán. A 19. században, egészen az 1900-as évek elejéig 2,2% körül alakult, majd a 20. század során folyamatos csökkenésnek indulva<sup>153</sup> 2000–10-ben végül 1,1–1,2% körüli értéken állapodott meg. Ez azt jelenti, hogy a halálozási ráta egy évszázad alatt majdnem a felére esett vissza (lásd 11.2. ábra).

Nagy hiba lenne azonban, ha azt gondolnánk, hogy a halálozási ráta csökkenése elkerülhetetlenül ahhoz vezet, hogy az örökölt vagyon elveszti a jelentőségét a gazdaságban. Mindenekelőtt le kell szögeznünk, hogy a halálozási ráta a 2000–10-es években Franciaországban ismét növekedésnek indult, és a hivatalos demográfiai előrejelzések szerint ez a tendencia folytatódik egészen a 2040–50-es évekig, amikor is a felnőtt halálozás kb. 1,4–1,5% körül fog stabilizálódni. Ezt a jelenséget az magyarázza, hogy a korábbinál népesebb – ám az azt követő generációkéhoz hasonló létszámú<sup>154</sup> – baby-boom nemzedék nagyjából ebben az időszakban közeledik életútja végéhez. Konkrétan: a baby-boom, amely trendszerűen megnövelte a korcsoportok méretét, átmenetileg csökkentette a halálozási arányt azon egyszerű oknál fogva, hogy a lakosság egyre fiatalabb és nagyobb lett. A francia demográfiai mutatók szerencsére rendkívül egyszerűek, és így könnyű



**11.2. ábra. Halálzási ráta Franciaországban, 1820–2100**

**Magyarázat:** a halálzási ráta a 20. században csökkent Franciaországban, és valószínűleg enyhén növekedni fog a 21. században (a baby-boom-hatás következtében).

**Források és adatsorok:** lásd [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

bemutatni a demográfiai változások következményeit. A 19. században a lakosság lélekszáma szinte stagnált, a várható élettartam hatvan év körül mozgott, így az átlagos lakos negyven évnél alig hosszabb felnőtt életszakaszra számíthatott, a halálzási ráta ezért közel volt az  $1/40$ -hez, vagyis kb. 2,2%-nak felelt meg. A hivatalos előrejelzések szerint a 21. században a lakosság létszáma ismét stabilizálódni fog, a várható élettartam pedig nyolcvanöt év körül lesz, ami nagyjából hatvanöt év felnőtt életszakaszt jelent. A halálzási ráta  $1/65$  körül fog alakulni, ami az alacsony demográfiai növekedést figyelembe véve nagyjából 1,4–1,5%-ot jelent. Hosszú távon egy Franciaországhoz hasonlóan fejlett, ám demográfiai értelemben stagnáló országban, ahol a lakosság növekedése alapvetően az előregedésnek köszönhető, a felnőtt halálzási ráta egyharmad körüli csökkenésével lehet számolni.

A halálzási ráta várható növekedése a 2000–10-es és a 2040–50-es évek közötti időszakban, melynek az oka a baby-boom generáció előregedése, a szakmai konszenzus szerint tisztán matematikai természetű, ám ettől még fontos jelenség. Részben megmagyarázza ugyanis, hogy miért volt alacsony az örökölt vagyon áram a 20. század második felében, és miért fog nagymértékben újra növekedni a következő évtizedekben. Más országokban ez a jelenség még erőteljesebb lesz. Azokban az európai országokban,

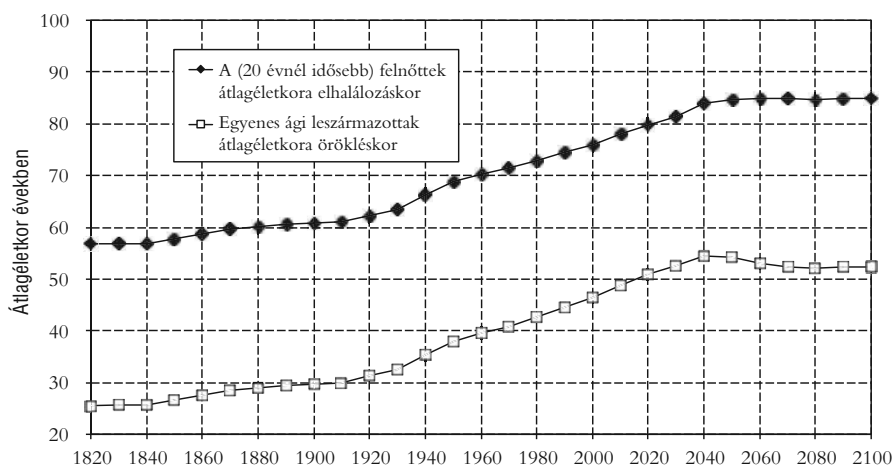
ahol a lakosság száma jelentős csökkenésnek indult, vagy hamarosan csökkenni fog – főleg Németországban, Olaszországban vagy Spanyolországban, és természetesen Japánban –, ez a jelenség a felnőtt halálozási ráta jóval nagyobb növekedésével jár a 21. század első felében, ami egyúttal az örökölt vagyon áramot is megnöveli majd. Az emberek tovább fognak élni, de előbb-utóbb azért meghalnak; csak a korcsoportok létszámának jelentős és állandó növekedése csökkentheti a halálozási rátát és ezzel együtt az örökölt vagyon áramot. Ha viszont a várható élettartam meghosszabbodása a korcsoportok létszámának stabilizálódásával párosul, mint Franciaországban, netán rosszabb esetben – ahogy az számos fejlett országban megfigyelhető – a korcsoportok létszáma csökken, az örökölt vagyon áram drámaian felerősödik. Abban a szélsőséges esetben, amikor az adott országban minden korcsoport létszáma egyik generációról a másikra a felére csökken (például mert a házaspárok úgy döntenek, hogy csak egy gyermeket vállalnak), a halálozási ráta – és ezzel együtt az örökölt vagyon áram – soha nem látott magasságokba emelkedhet. Fordított esetben, minden más tényezőt állandónak véve, egy olyan országban, ahol a korcsoportok létszáma egy emberöltő alatt megduplázódik, mint ahogy az a világ számos országában történt a 20. században, sőt helyenként, főként Afrikában még most is előfordul, a halálozási ráta nagyon lecsökken, az örökölt vagyon pedig nem sokat számít (minden más tényezőt adottnak véve).

### A vagyon a lakossággal örepszik: a $\mu \times m$ effektus

Tekintsünk most el azoktól a hatásoktól, amelyeket a korcsoportok létszámának változásai idéznek elő – ezek fontosak, de jellegük a dolog lényegét tekintve átmeneti, ha csak azt nem gondoljuk, hogy hosszú távon a földkerekség lakosainak a száma végtelenül nagy vagy végtelenül kicsi lesz. Ehelyett inkább a hosszú távra helyezem a hangsúlyt, és ezért feltételezem, hogy a korcsoportok létszáma állandó. Vajon milyen hatást gyakorol a várható élettartam megnövekedése az örökölt vagyonokra? Nem kérdés, hogy a hosszabb várható élettartam trendszerűen alacsonyabb halálozási rátára fordítható le. Franciaországban, ahol a 21. század során az átlagos várható élettartam 80–85 év körül lesz, a felnőtt lakosság halálozási rátája a 19. században jellemző 2,2%-kal szemben, amikor a várható élettartam épp csak meghaladta a hatvan évet, évi 1,5% körül fog állandósulni. Az elhalálozás kori életkor növekedése hasonló mértékben megnöveli az örökléskori életkort is, tehát az örökösök életkorát, amikor az örökséghez hozzájutnak. A 19. században ez általában harmincéves kor körül volt, a 21.

században inkább ötvenéves kor körül lesz. Ahogy azt a 11.3. ábra is mutatja, az elhalálozás kori és örökléskori átlagéletkor különbsége mindig harminc év körül volt abból az egyszerű okból kifolyólag, hogy gyermekek születésekor jellemzően ez a szülők átlagos életkora – ezt hívják „emberöltőnek”, vagy generációs évek számának –, bár hozzá kell tenni, hogy ez a szám most, a 21. század elején enyhe emelkedésnek indult.

Vajon kijelenthetjük-e, hogy az elhalálozás kori és örökléskori életkor kitolódása szükségképpen együtt jár az örökölt vagyon jelentőségének csökkenésével? Nem feltétlenül; egyrészt azért nem, mert – ahogy azt majd a későbbiekben látjuk – az ajándékozás gyakoribbá válása az élők között részben kompenzálja ezt a jelenséget, másrészt pedig azért nem, mert lehetséges, hogy az emberek ugyan később örökölnek, de az örökölt vagyon nagyobb, mivel a korosodó társadalomban a vagyonok is egyre „korosabbak”. Konkrétan: a halálozási ráta hosszú távon elkerülhetetlen, trendszerű csökkenését az idősebbek vagyonának szintén trendszerű növekedése kompenzálhatja, így aztán a  $\mu \times m$  szorzat végső soron változatlan marad, vagy legalábbis sokkal kevésbé csökken, mint ahogy azt sokan várnák. Pontosan ez történt Franciaországban is: az elhalálozás kori átlagvagyon és az élők átlagvagyonának  $\mu$  aránya jelentősen növekedett az 1950–60-as évek óta. A vagyonnak ez a fokozatos „előregedése” szolgál



**11.3. ábra.** Átlagos elhalálozás kori és örökléskori életkor Franciaországban, 1820–2100

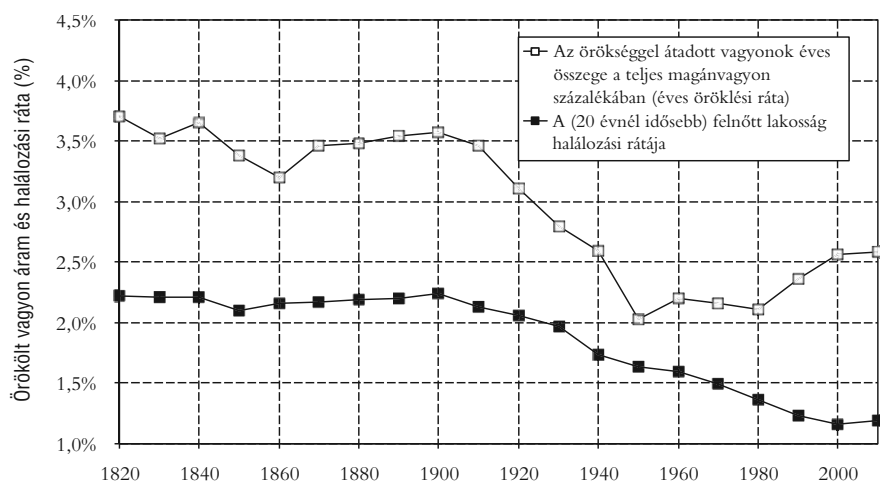
**Magyarázat:** az elhalálozás kori átlagéletkor alig 60 évről majdnem 80 évre növekedett a 20. század során, az örökléskori átlagéletkor pedig 30 évről 50 évre változott.

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

leginkább magyarázatul arra, hogy miért növekedett meg az örökölt vagyonok jelentősége az elmúlt évtizedekben.

Egészen pontosan arról van szó, hogy a  $\mu \times m$  szorzat – ami definíció szerint az évente örökléssel átruházott vagyonok százalékos arányát mutatja a teljes magánvagyon összegéhez képest – a halálozási ráta folyamatos csökkenése ellenére is egyértelmű növekedésnek indult az elmúlt évtizedekben, ahogy az a 11.4. ábráról egyértelműen leolvasható. A vagyonátadások éves aránya, amit a 19. század közgazdászai szerettek devolúciós (átruházási) rátaként emlegetni, az 1820-as évektől az 1910-es évekig viszonylag állandó volt; kb. 3,3–3,5%-os arányt mutatott, vagyis az értéke 1/30 körül alakult. Ebben az időszakban azt is mondták, hogy egy vagyon átlagosan harmincévente cserél gazdát, vagyis egy generáció során egyszer. Ez ugyan így eléggé leegyszerűsítő, és túlságosan statikus, ám a kor realitásai alapján valamennyire indokoltnak tekinthető.<sup>155</sup> Az éves örökölt vagyon áram jelentősen csökkent 1910 és 1950 között, hogy az 1950-es években 2%-ot alig meghaladó szinten állandósuljon, majd ismét folyamatos növekedésnek induljon, és 2000–10-re meghaladja a 2,5%-ot is.

Foglaljuk össze az eddigieket. A várható élettartam meghosszabbodásával az öröklésre egyre később kerül sor, ám ezt ellensúlyozza az a tény, hogy nemcsak a társadalom, de a vagyon is „öregszik”. Ebben az értelemben az a tár-



**11.4. ábra.** Örökölt vagyon áram és halálozási ráta Franciaországban, 1820–2010

**Magyarázat:** 2000 és 2010 között az örökölt és ajándékozással átruházott vagyonok minden évben a magánvagyon 2,5%-át jelentik, míg a halálozási ráta mindössze 1,2%.

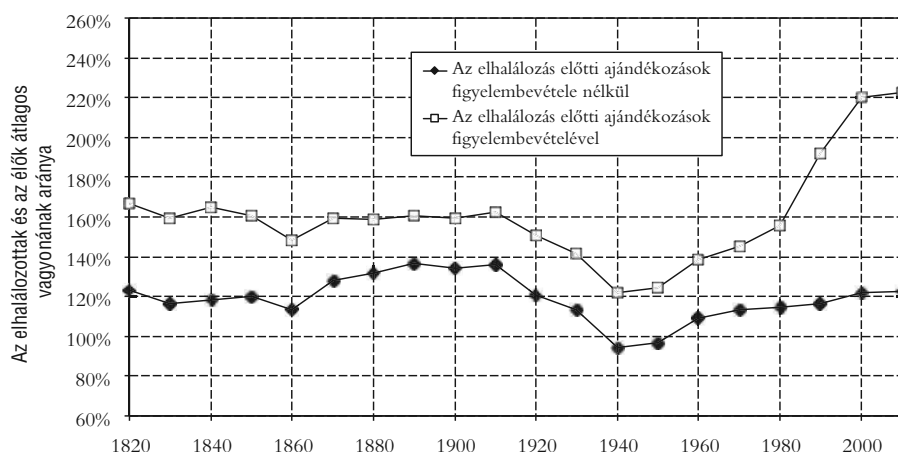
**Források és adatsorok:** piketty.pse.ens.fr/capital21.c



sadalom, amelyben az elhalálozás kori életkor egyre magasabb, nagyon különbözik attól, melyben az emberek örökké élnek, és így az öröklés gyakorlatilag megszűnik. A várható élettartam meghosszabbodásával az élet egyes fontos állomásai is későbbre tolódnak: tovább tanulunk, később állunk munkába, később örökölnünk, később megyünk nyugdíjba és később halunk meg – ám mindez nem változtat szükségképpen az örökölt vagyon relatív súlyán a munkajövedelemhez képest, vagy legalábbis jóval kisebb mértékben, mint ahogy azt sokan gondolják. Az, hogy csak idősebb korban juthatunk az örökölt vagyonhoz, arra kényszerít, hogy többször váltsunk foglalkozást, mint a múltban. Ezt azonban ellensúlyozza az örökölt vagy ajándékba kapott vagyonok nagyobb összege. Így sokkal inkább fokozati különbségről van szó, nem pedig egy új civilizáció létrejöttéről, mint ahogy azt néhányan gondolják.

### A halottak vagyona és az élők vagyona

Érdekes közelebbről tanulmányozni a  $\mu$ , tehát az elhalálozás kori átlagos vagyon és az élők átlagos vagyona közötti arány alakulását, melyet a 11.5. ábrán mutatok be. Először is azt kell megjegyezni, hogy az 1820-tól napjainkig tartó két évszázad során Franciaországban a holtak (átlagban) mindig



**11.5. ábra.** Az elhalálozás kori átlagos vagyon és az élők átlagos vagyonának aránya Franciaországban, 1820–2010

**Magyarázat:** 2000 és 2010 között az elhalálozás kori vagyon 20%-kal haladta meg az élők vagyonát, ha nem vesszük figyelembe az elhalálozás előtti ajándékozásokat; ha viszont igen, akkor az arány több mint kétszeres.

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

gazdagabbak voltak, mint az élők; a  $\mu$  mindig nagyobb volt, mint 100%, kivéve a második világháború körüli időszakot (1940–50), amikor ez az arány (amit nem korrigáltam az elhalálozást megelőzően tett ajándékozással) éppen 100% alá esett. Ne feledjük, hogy Modigliani életciklusvagyon-elmélete szerint a vagyon felhalmozásának legfőbb oka, különösen az elöregedő társadalmakban, a nyugdíjas évekre való felkészülés, tehát hogy az idősök nyugdíjas éveik során felélhessék megtakarításaik legnagyobb részét, így amikor meghalnak, nem marad utánuk említésre méltó vagyon. Ez a híres „Modigliani-háromszög”, melyet minden közgazdász hallgató megtanul az egyetemen. Eszerint a vagyon összege először a korral növekszik, mert az egyének a visszavonulásukra gondolva takarékoskodnak, aztán viszont csökken. A  $\mu$  arány ezért nulla, vagy ahhoz közeli, de sokkal kevesebb, mint 100%. Ám ez a fejlett országokra vonatkozó elmélet a tőkéről és annak evolúciójáról, bármennyire is plauzibilis, egyszerűen nem ad magyarázatot a tényekre, hogy finoman fogalmazzak. A takarékoskodás a nyugdíjas évekre csak egy az okok közül és nem is a legfontosabb, amiért az emberek vagyont halmoznak fel; például a családi vagyon átörökítése mindig is nagyon fontos volt. A gyakorlatban a különböző típusú, életjáradékokra jogosító, de a leszármazottakra át nem örökíthető vagyonok (*annuitized wealth*) a franciaországi magánvagyon kevesebb, mint 5%-át jelentik. Ez az arány legfeljebb 15–20%-ot ér el az angolszász országokban is, ahol egyébként a nyugdíjalapok a legfejlettebbek. Ez persze korántsem jelentéktelen arány, de nem elegendő ahhoz, hogy radikálisan megváltoztassa az örökségről való gondolkodást (ti. az a funkciója, hogy az emberek vagyont halmozzanak fel, ugyanis az életciklus típusú megtakarítás inkább kiegészíti, de biztosan nem helyettesíti az átörökíthető vagyont).<sup>156</sup> Természetesen nagyon nehéz megmondani, miként alakult volna a vagyonfelhalmozás struktúrája a 20. század során az állami felosztó-kirovó nyugdíjrendszer működése nélkül, mely a nyugdíjasok túlnyomó többsége számára kielégítő életszínvonalat biztosított. Ráadásul sokkal megbízhatóbban és igazságosabban, mint ahogy ezt a pénzügyi befektetésekbe eszközölt megtakarításoktól várhattuk volna, már csak azért is, mert ezek értéke a háború után összeomlott. Elképzelhető, hogy ha nincs állami nyugdíjrendszer, a vagyonfelhalmozás általános szintje – amit a tőke/jövedelem arány mér – talán még magasabb lett volna, mint jelenleg.<sup>157</sup> Mindenesetre napjainkban a tőke/jövedelem arány nagyjából ugyanakkora, mint a *belle époque* idején volt (amikor a várható élettartam rövidsége miatt a nyugdíjas évek finanszírozására szánt megtakarítás is jóval szerényebb volt). Az át nem örökíthető vagyon súlya pedig csak egy kicsivel nagyobb része az összvagyonnak, mint egy évszázaddal ezelőtt.

Meg kell említenünk azt is, hogy az elmúlt két évszázad során az élők közötti ajándékozások súlya végig jelentős volt, de csak az utóbbi évtizedekben öltött igazán látványos méreteket. Az éves ajándékozások összértéke az 1820-as évektől az 1860-as évekig az évente megörökölt vagyonok 30–40%-át jelentette (ebben az időben az ajándékozás leginkább hozomány formájában történt, melynek felhasználását gyakran a házassági szerződésekben rögzített különböző előírások korlátozták). 1870 és 1970 között az ajándékozások értéke enyhén csökkent, majd az örökségek értékének 20–30%-a körül stabilizálódott. Ezt követően ismét erőteljesen és folyamatosan növekedett; az 1980-as évekre az arány elérte a 40%-ot, az 1990-es évekre a 60%-ot, a 2000–10-es évekre pedig már a 80%-ot is meghaladta. Most, a 21. század elején az ajándékozással átadott vagyon majdnem olyan jelentős, mint az öröklés. Az ajándékozás az örökölt vagyon áramnak csaknem a felét teszi ki, ezért fontos, hogy ezeket is pontosan számba vegyük. Ha ugyanis az elhalálozás előtti ajándékozást nem szerepeltetnénk, akkor 2000–10-ben az átlagos elhalálozás kori vagyon alig 20%-kal haladta volna csak meg az élők átlagos vagyonát. Ám ez csupán annak a következménye, hogy az elhunytak vagyonuk felét még életükben elajándékozták. Ha az elhalálozás kori vagyonok kiszámításakor figyelembe vesszük az elhalálozás előtti ajándékozásokat, akkor a korrigált  $\mu$  arány valójában meghaladja a 220%-ot: a holtak vagyona több mint duplája az élőkének. Látható, hogy ismét az ajándékozások aranykorát éljük, sokkal inkább, mint a 19. században.

Érdekes, hogy a 19. századhoz hasonlóan az ajándékozások az esetek többségében ma is a szülők és gyermekeik között zajlanak, sokszor ingatlanbefektetés formájában. Erre általában az ajándékozó halála előtt tíz évvel kerül sor (ez a különbség az elhalálozás időpontjához képest hosszú idő óta viszonylag állandónak tűnik). Az ajándékozások súlyának növekedése az 1970-es évek óta így aztán azt eredményezte, hogy a kedvezményezettek átlagéletkora némiképp csökkent, a 2000–10-es években az öröklés pillanatában a kedvezményezettek átlagéletkora a 45–50 évhez volt közel, de az ajándékozás esetében ez inkább csak 35–40 év. A 19. századhoz, illetve a 20. század elejéhez képest a különbség ezért kisebb, mint amit a 11.3. ábra sugall.<sup>158</sup> Az ajándékozás az 1970-es évektől kezdve egyre nagyobb népszerűségnek örvend, és jóval megelőzte azoknak az adókedvezményeknek a bevezetését, amelyek célja az 1990–2000-es évektől kezdve épp ezeknek az ajándékozásoknak és az ehhez hasonló tevékenységeknek az ösztönzése volt. E népszerűség legkézenfekvőbb magyarázata, hogy a megfelelő anyagi körülményekkel rendelkező szülőkben fokozatosan tudatosult, hogy a megnövekedett várható élettartam miatt gyermekeik 35–40 éves koruk helyett inkább csak 45–50 éves korukban, esetleg később juthatnak

a családi vagyonhoz. Bármilyen legyen a valódi ok, a tény az, hogy a meg-növekedett ajándékozási kedv, ami sok más európai országban, köztük Németországban is megfigyelhető, döntő szerepet játszik abban, hogy az örökségek a mai társadalomban ismét fontos szerephez jutottak.

### Ötvenesek és nyolcvanasok: kor és vagyon a *belle époque*-ban

Ha jobban meg akarjuk érteni a vagyon felhalmozódásának dinamikáját és a  $\mu$  kiszámításához felhasznált részletes adatokat, érdemes megvizsgálni, hogyan alakult az átlagos vagyon nagysága a különböző korcsoportok esetében. A 11.1. táblázatban az 1820 és 2010 közötti időszakon belül néhány kitüntetett év vonatkozásában ábrázoltuk ezeket a vagyon-életkor profilokat.<sup>159</sup> Kétségtelen, hogy a 19. század egészét érintő legszembeötlőbb változás a vagyon rohamos előregedése és egyidejű koncentrációja. 1820-ban az idősebbek átlagosan alig voltak gazdagabbak, mint a referenciacsoportként választott ötvenesek: a hatvanasok 34%-kal, a nyolcvanas éveikben járók pedig 53%-kal voltak gazdagabbak. Ettől kezdve azonban a különbség folyamatosan növekedett. 1900–10 körül a hatvanas-hetvenes éveikben

**11.1. táblázat.** Vagyonprofil a kor függvényében Franciaországban, 1820–2010

Átlagos kor- csoportonkénti vagyon (az 50–59 évesek átlagvagyonának %-ában)	20–29 év	30–39 év	40–49 év	50–59 év	60–69 év	70–79 év	80 évnél idősebb
1820	29%	37%	47%	100%	134%	148%	153%
1850	28%	37%	52%	100%	128%	144%	142%
1880	30%	39%	61%	100%	148%	166%	220%
1902	26%	57%	65%	100%	172%	176%	238%
1912	23%	54%	72%	100%	158%	178%	257%
1931	22%	59%	77%	100%	123%	137%	143%
1947	23%	52%	77%	100%	99%	76%	62%
1960	28%	52%	74%	100%	110%	101%	87%
1984	19%	55%	83%	100%	118%	113%	105%
2000	19%	46%	66%	100%	122%	121%	118%
2010	25%	42%	74%	100%	111%	106%	134%

**Magyarázat:** 1820-ban a 60–69 év közöttiek átlagos vagyona 34%-kal volt magasabb, mint az 50–59 éveseké, a 80 évnél idősebbeké pedig 53%-kal haladta meg az 50–59 évesek vagyonát.

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

járók átlagos vagyona 60–80%-kal volt magasabb, a nyolcvanéveseké pedig két és félszer haladta meg az ötvenesek vagyonának az értékét. Tegyük hozzá azt is, hogy megállapításaink Franciaország egészére vonatkoznak; ha csak Párizsra szűkítenénk le a vizsgáldást, ahol a legnagyobb vagyonok koncentrálnak, a helyzet még szélsőséesebb lett volna. Az első világháborút közvetlenül megelőző időszakban a párizsi vagyonok egyre inkább előregedtek, a hetvenes-nyolcvanas éveikben járók sok esetben háromszor vagy akár négyszer olyan gazdagok voltak, mint az ötvenes éveiket taposók.<sup>160</sup> Az idősök legnagyobb része persze teljesen vagyontalanul távozott az élők sorából, a bárminemű nyugellátás hiánya pedig még inkább súlyosbította az időskori szegénységet. Ám a vagyonos kisebbségen belül a vagyonok előregedése nagyon szembeötlő. Természetesen a nyolcvanas éveikben járók látványos meggazdagodásának okát véletlenül sem a munkajövedelmekben vagy a virágzó üzleti tevékenységükben kell keresnünk: reggelente biztosan nem új vállalkozások elindításán törték a fejüket.

Az idősök gazdagodása figyelemre méltó jelenség; először azért, mert megmagyarázza a  $\mu$ , az elhalálozáskor fennálló vagyon és az élők vagyona közötti arány magas értékét a *belle époque*-ban (és ebből adódóan az örökölt vagyon magas áramát), másodsor azért – és ez jóval fontosabb –, mert valami egészen sajátos arcul el az időszakot jellemző gazdasági folyamatokról. A rendelkezésre álló egyéni szintű adatok nem hagynak kétséget ebben a tekintetben; az időskori jelentős vagyongyarapodás a 19. század végén, illetve a 20. század elején automatikus következménye az  $r > g$  egyenlőtlenségnek és annak a kumulatív és multiplikatív logikának, amit ez jelent. Konkrétan: a legjelentősebb vagyonokkal rendelkező időskorúak a tőkéjük után sokszor olyan magas éves jövedelmet élveznek, ami bőven meghaladja a mindennapos költségeik finanszírozásához szükséges összeget. Tegyük fel, hogy az érintettek tőkéjük 5%-os hozamának kétötöd részét fogyasztják el, háromötöd részét pedig újra befektetik. A vagyonuk ekkor évi 3%-kal nő, tehát 85 évesen már kétszer olyan gazdagok, mint hatvanéves korukban voltak. Nagyon egyszerű, de rendkívül erőteljes mechanizmusról van itt szó, ami nagyon jól megmagyaráz szinte minden tényt, kivéve hogy a legnagyobb vagyonok tulajdonosai gyakran többet takarítanak meg, mint a tőkejövedelmük háromötöde (ami fokozza a széttartást), illetve hogy az átlagjövedelem és az átlagvagyon növekedése egyáltalán nem nulla, inkább évi 1% (ami viszont egy kicsit fékezi a széttartást).

A vagyonfelhalmozódás és koncentráció alakulásának vizsgálata az 1870 és 1914 közötti Franciaországban, elsősorban Párizsban, sok-sok fontos tanulsággal szolgál napjaink világáról és a jövőről is. Nemcsak arról van szó, hogy a rendelkezésre álló adatok kivételesen részletesek és megbízhatók,

de arról is, hogy ez az időszak történetesen az első kereskedelmi és pénzügyi globalizáció kora. Mint arról korábban volt szó, ekkoriban már működtek a modern és diverzifikált tőkepiacok, a magánszemélyek komplex portfóliókkal rendelkeztek, melyekben helyet kaptak belföldi és külföldi, állami és magánaktívák, amelyek fix vagy változó hozamot biztosítottak tulajdonosaik számára. A gazdasági növekedés ugyan csak évi 1–1,5% volt, de ahogy a korábbiakban láttuk, ez az ütem valójában nem is olyan elhanyagolható, ha generációkon át tart, vagy ha hosszú történelmi perspektívába helyezzük. Az biztos, hogy semmiképpen nem egy statikus agrártársadalommal állunk szemben. Ezt az időszakot számos technológiai és ipari innováció jellemzi – például az autó, az elektromosság vagy a mozi –, melyek közül sok egyébként, legalább részben, Franciaországból származik. 1870 és 1914 között az ötven- vagy hatvanévesek vagyona korántsem csak örökségből keletkezett; sok gazdag ember ez idő tájt ipari vagy pénzügyi vállalkozásokból teremtett magának vagyont.

Mindazonáltal a vagyoni koncentrációt jórészt magyarázó legerőteljesebb dinamika kétségkívül az  $r > g$  egyenlőség. Mindegy, hogy az ötven- vagy hatvanévesek vagyona örökségből származik, vagy egy aktívan végigdolgozott élet eredménye, egy bizonyos küszöböt átlépve a tőke önmagát szaporítja és mértani haladvány szerint halmozódik. Az  $r > g$  logikája szerint a vállalkozóból járadékos lesz. Ha ez esetleg az illető életének egy későbbi szakaszában történik, az sem baj, a jelenség szerepét a várható élettartam növekedése csak tovább fokozza. Abból, hogy valakinek harminc- vagy negyvenévesen kiváló ötletei vannak, még nem következik, hogy hetven- vagy nyolcvanévesen is ugyanilyen kiváló ötletei lesznek, ám a vagyona ettől még önmagát gyarapítja. Netán tovább lehet adni a következő generációnak, és akkor ott növekszik tovább. A 19. században és a *belle époque*-ban élő francia gazdasági elit kreatív és dinamikus vállalkozókból állt, de a lényeg az, hogy erőfeszítéseik végső soron – és nagyjából szándékolatlanul – a járadékosok társadalmát erősítették és tartották fenn pusztán az  $r > g$  logikájának köszönhetően.

### Háborúk és a vagyon megifjodása

Ez az önmagát fenntartó mechanizmus 1914 és 1945 között omlott össze, amikor az időszak ismétlődő sokkjai súlyos csapást mértek a tőkére és a tőke tulajdonosaira. A háborúk egyik következménye a vagyonok igen jelentős megifjodása volt. Ez nagyon jól látszik a 11.5. ábrán; a történelem során első – és mind a mai napig egyetlen – alkalommal az 1940–50-es

években az elhalálozás kori átlagos vagyon nem érte el az élők vagyonának értékét. Még szembeötlőbb ez a jelenség, ha a korcsoportonkénti részletes vagyonprofil vizsgáljuk (lásd 11.1. táblázat). 1912-ben, tehát közvetlenül a világháború előtt, a nyolcvanas éveikben járók két és félszer gazdagabbak voltak, mint az ötven év körüliek. 1931-ben már csak 40%-kal gazdagabbak, 1947-ben pedig az ötvenévesek korcsoportja a gazdagabb, sőt még a negyvenévesek is megelőzték a nyolcvanéveseket. Igaz, mindez olyan körülmények között, amikor az összvagyon jelentősen megcsappant. Úgy tűnik, ebben az időszakban tényleg minden, ami korábban biztosnak számított, megkérdőjeleződött. A második világháború után a korcsoport szerinti vagyonprofil hirtelen haranggörbe alakot vett fel, amely a csúcspontját az 50–59 éves korosztálynál érte el, vagyis nagyon hasonlított a „Modigliani-háromszöghöz”, azzal a fontos különbséggel, hogy a legidősebb korcsoportoknál a görbe távolról sem esett vissza nullára. Ez éles ellentétben áll a 19. századdal, melynek során a vagyon-kor görbe monoton emelkedett a korral.

A vagyonok látványos megifjodásának egyszerű oka van. Ahogy azt már a második részben láttuk, valamennyi vagyon megsínylette az 1914 és 1945 közötti időszakot – a fizikai rombolást, az inflációt, a csődöket, a kisajátításokat –, így aztán a tőke/jövedelem arány meredeken csökkent. Ismét felvetődhet, hogy ezek a sokkok végül is egyformán sújtották az összes vagyont, így a korcsoportonkénti vagyonprofil összességében nem kellene hogy változzon. Valójában azonban a fiatalabb generációk, melyek tagjainak nem volt igazán veszténivalójuk, gyorsabban álltak talpra, mint az idősebbek. Ha valaki 1940-ben, hatvanévesen mindenét elvesztette egy bombázás, kisajátítás vagy csőd következtében, kevés esélye volt arra, hogy összeszedje magát; nagy valószínűséggel hátrahagyható vagyon nélkül távozott az élők sorából 1950–60 körül, hetven-nyolcvan éves korában. Ám ha valaki 1940-ben harmincévesen vesztette el mindenét – ami valószínűleg nem volt túl sok –, még bőven maradt ideje, hogy a háború után vagyont halmozzon fel, és 1950–60-ra nagy valószínűséggel negyvenévesként jóval gazdagabb lett, mint hetvenéves kortársa. A háború minden pénztárgépet nullára vagy csaknem nullára állított, ami automatikusan a vagyonok megifjodásával járt. Ebben az értelemben valóban a háborúk nyitottak tiszta lapot a 20. század elején és teremtettek olyan illúziót, hogy a kapitalizmus meghaladottá vált.

Ez a fő oka annak, hogy a második világháborút követő évtizedekben az örökölt vagyon áram kivételesen alacsony volt; azok, akiknek az 1950–60-as években örökölniük kellett volna, nem sokat örökölhettek, hiszen a szüleiknek még nem volt elég idejük talpra állni az előző évtizedek viszontagságai után, így legfeljebb soványka vagyont hagyhattak maguk után.

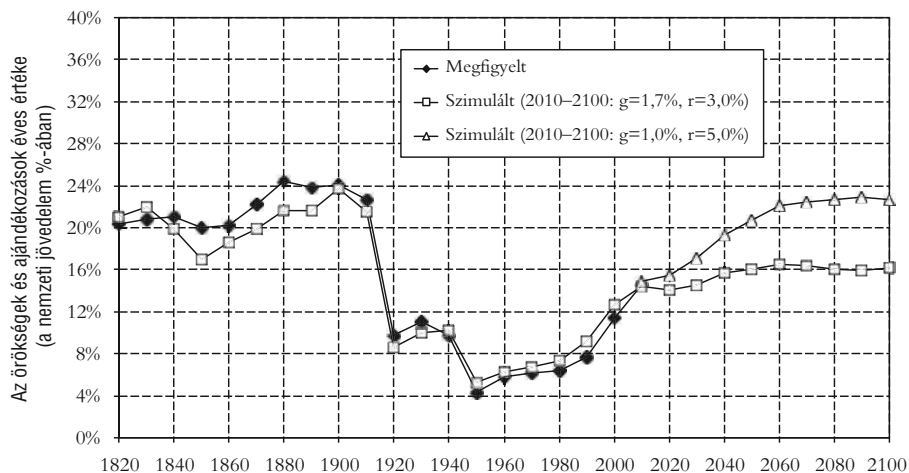
Ez a gondolatmenet segít megérteni azt is, hogy az örökölt vagyon áram összezsugorodása miért haladja meg még magának a vagyonnak az összezsugorodását is – ráadásul majdnem kétszeresen. Ahogy azt a második részben már láthattuk, a magánvagyonok összértéke több mint kétharmadával csökkent 1910–20 és 1950–60 között. Ez azt is jelentette, hogy a korábban hét év nemzeti jövedelmének megfelelő magánvagyon-állomány két és fél évnek megfelelő szintre esett vissza (lásd 3. fejezet, 3.6. ábra). Az éves örökölt vagyon áram ugyanakkor majdnem egyhatod részére zsugorodott össze: az első világháborút közvetlenül megelőző időszakban még a nemzeti jövedelem kb. 25%-át tette ki, az 1950-es években már csak mindössze 4–5% volt (lásd 11.1. ábra).

Rögtön azonban azt is hozzá kell tennünk, hogy ez a helyzet nem tartott sokáig. Az „újjaépítés kapitalizmusa” természeténél fogva csak átmeneti állomás, szó sincs arról, hogy valamilyen trendszerű változás zajlott volna le, mint ahogy azt sokan gondolták. Az 1950–60-as évektől kezdve, amikor ismét megindult a vagyonok felhalmozása és a tőke/jövedelem  $\beta$  arány emelkedett, a vagyonok újra öregedni kezdtek. Ez pedig az elhalálozás kori átlagvagyon és az élők átlagvagyon közötti  $\mu$  arány növekedését is eredményezte. A vagyonok feltámadása együtt járt a korosodásukkal, ami viszont előrevetítette, hogy az örökölt vagyonok még a korábbiaknál is nagyobb jelentőségre tesznek szert. Az 1947-es vagyonprofil már a múlté, 1960-ra minden egészen másként fest: a hatvanas, illetve hetvenes éveikben járók már kicsivel gazdagabbak, mint az ötvenesek (lásd 11.1. táblázat). Az 1980-as évekre már a nyolcvanas éveikben járók vették át a stafétabotot. Az 1990–2000-es évek időszakára a vagyon-kor görbe meredeken tovább emelkedik. 2010-ben a nyolcvanévesek átlagos vagyona több mint 30%-kal haladta meg az ötvenévesekét. Ha az egyes korcsoportok esetében figyelembe vesszük az elhalálozás előtti ajándékozást is (a 11.1. táblázat esetében nem ez a helyzet), a görbe 2000–10-re eső szakasza még meredekebb lenne, nagyjából olyan, mint az 1900–10-es időszaké. Ekkor a hetvenes-nyolcvanas éveikben járók átlagos vagyona kétszer nagyobb volt, mint az ötvenéveseké, kivéve hogy manapság az elhalálozás kitolódik, ami jelentősen megnöveli a  $\mu$  értékét (lásd 11.5. ábra).

### Milyen lesz az örökölt vagyon áram a 21. században?

Látva az örökölt vagyon áram felerősödését az elmúlt évtizedekben, magától értetődően merül fel a kérdés: vajon folytatódik-e ez a tendencia? A 11.6. ábrán a 21. századi változások két lehetséges irányát mutatom be.





**11.6. ábra.** Az örökölt vagyon áram megfigyelt és szimulált értékei Franciaországban, 1820–2100

**Magyarázat:** az elméleti modell alapján készült szimulációk azt mutatják, hogy az örökölt vagyon áram a 21. században a növekedési ütemtől és a tőke hozamától függően fog alakulni.

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

A központi forgatókönyv abból indul ki, hogy 2010 és 2100 között az éves növekedési ütem 1,7%<sup>161</sup>, a tiszta tőkehozam pedig 3%<sup>162</sup>. Az alternatív forgatókönyv szerint a növekedési ütem mérsékeltebb (1%), viszont a tiszta hozam magasabb (5%). Ez utóbbi eset azt jelentené, hogy a tőkét és tőke-jövedelmet terhelő minden adó, köztük a vállalati nyereségadó is megszűnik, vagy a felére csökken, és ezzel párhuzamosan a nemzeti jövedelemből a tőkére eső rész növekszik.

A központi forgatókönyvben alkalmazott elméleti modell alapján készült szimulációk (amelyek jól magyarázzák az 1820 és 2010 közötti időszak változásait) szerint az örökölt vagyonok éves árama egészen a 2030–40-es évekig tovább növekszik, majd a nemzeti jövedelem 16–17%-a körül stabilizálódik. Az alternatív forgatókönyv szerint az örökölt vagyonok árama egészen a 2060–70-es évekig növekszik, majd a nemzeti jövedelem 24–25%-a körül, vagyis az 1870 és 1910 közötti évekhez hasonló szinten stabilizálódik. Az egyik esetben az örökségek csak részben nyerik vissza korábbi súlyukat, a másik esetben teljesen (legalábbis az örökségek és ajándékozások teljes összegének tekintetében). Mindkét esetben azonban az örökségek és az ajándékozások árama nagyon magas lesz a 21. században, a 20. század közepén megfigyelt kivételesen alacsony szintnél mindenesetre jóval magasabb.

Az ilyen előrejelzések természetesen nagyon bizonytalanok, így elsősorban inkább csak szemléltetésre alkalmasak. Az örökölt vagyon áram tényleges alakulása a 21. században számos gazdasági, demográfiai és politikai tényezőtől függ, márpedig a történelem azt mutatja, hogy ezek gyakran nagymértékben és teljesen kiszámíthatatlanul változnak. Könnyen elképzelhetők más forgatókönyvek is, amelyek egészen más eredményre vezetnek; például a gazdasági vagy demográfiai növekedés látványosan felgyorsul (ami ugyan kevésbé valószínű), vagy radikálisan megváltozik a közpolitika a magántőke vagy az öröklés vonatkozásában (ami inkább valószínű).<sup>163</sup>

Azt is meg kell jegyezni, hogy a korcsoportonkénti vagyonprofil alakulása mindenekelőtt a megtakarítási magatartástól függ, pontosabban attól, hogy milyen okok alapján döntenek egyes csoportok a vagyon felhalmozása mellett. Ahogy azt már említettem, ezek az okok rendkívül változatosak lehetnek, és az okok relatív súlya egyénenként változik. Van, aki a nyugdíjas éveire tesz félre, vagy arra az esetre, ha elveszítené a munkáját (ezek az életciklus- vagy elővigyázatossági típusú megtakarítások). Mások családi vagyont akarnak felhalmozni, vagy a meglévőt megőrizni, mert fontos számukra az ezzel járó presztízsz (ez a dinasztikus megtakarítás vagy tiszta felhalmozás). Elképzelhetünk olyan világot is, amelyben mindenki úgy dönt, hogy a teljes vagyonát életjáradékká alakítja át, és örökség hátrahagyása nélkül távozik az élők sorából. Ha ez a viselkedés válna hirtelen általánossá a 21. században, akkor az örökölt vagyon áram nullára zuhanna, teljesen függetlenül attól, hogy mekkora a növekedési ütem vagy a tőke hozama.

A 11.6. ábrán bemutatott két lehetséges forgatókönyv mindazonáltal a leginkább plauzibilis, figyelembe véve a rendelkezésre álló információkat. A 2010-es és a 2100-as évekre vonatkozóan feltételeztem, hogy a megtakarítási viselkedést befolyásoló tényezők ugyanazok lesznek, mint a múltban. Az egyéni magatartásban fellelhető nagyfokú különbségektől elvonatkoztatva<sup>164</sup> megállapítható, hogy a megtakarítási ráta átlagosan jóval nagyobb azokban az esetekben, amikor a jövedelem vagy az induló tőke nagyobb.<sup>165</sup> A korcsoportonkénti eltérés azonban jóval kisebb – első megközelítésben azt mondhatjuk, hogy az emberek átlagosan életkoruktól függetlenül ugyanannyit takarítanak meg. A várható élettartam meghosszabbodásától függetlenül nincs jele annak, hogy az idősebbek megtakarításai drámaian csökkennének, szemben azzal, amit az életciklusvagyon-elmélet előre jelez. Ennek oka kétségtől az, hogy erős a vagyon családon belüli átöröklésének motívuma (az emberek még az előregeredő társadalomban sem akarnak úgy meghalni, hogy halálukkor semmijük sincs). Persze közrejátszik a tiszta felhalmozás logikája és az egyszerű érzés is, hogy általában szeretjük a vagyon által teremtett biztonságot – nem csupán a presztízst és a hatalmat.<sup>166</sup> A na-

gyon erős vagyoni koncentráció – a felső decilis részaránya mindig legalább az összvagyon 50–60%-a, még hozzá valamennyi korcsoportban – az a hiányzó láncszem, ami végső soron magyarázatot ad ezekre a tényezőkre, amelyeket Modigliani elmélete egyáltalán nem vesz figyelembe. Az 1950–60-as évek óta megfigyelhető a fokozatos visszatérés a dinasztikus típusú vagyoni egyenlőtlenségekhez. Ez teszi érthetővé, hogy miért nem tapasztaljuk az idősebbek megtakarításainak csökkenését (a vagyon legnagyobb része azok kezében van, akik úgy is képesek fenntartani életszínvonalukat, hogy nem kényszerülnek aktíváik értékesítésére). Hasonlóképpen választ kapunk arra is, hogy miért marad tartósan magas szinten az örökölt vagyon áram, és miért marad fenn az új egyensúly, melyben van ugyan mobilitás, de korlátozott.

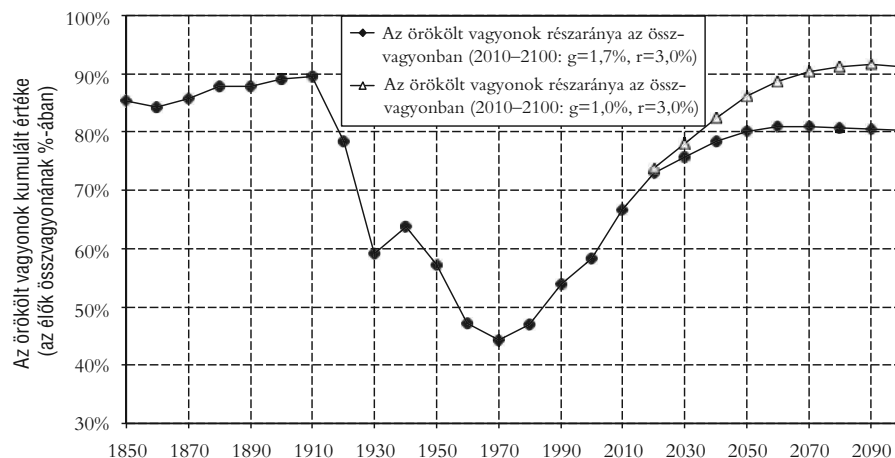
Hangsúlyoznunk kell tehát, hogy a megtakarítási viselkedés egy adott szerkezete mellett a kumulatív folyamat annál gyorsabb és annál nagyobb egyenlőtlenségek kialakulásához vezet, minél magasabb a tőke hozama és minél lassúbb a növekedés. A *Trente Glorieuses* alatt tapasztalt nagyon magas növekedési ütem indokolja például a  $\mu$ -nek (az elhalálozás kori vagyon és az élők vagyonának aránya), és ezért az örökölt vagyon áramnak a viszonylag lassú növekedését az 1950–70 évek folyamán. Ez megfordítva is igaz, a növekedési ütem lassulása ad magyarázatot arra, miért gyorsult fel a vagyonok előregedése és növekedett ismét az örökölt vagyon jelentősége az 1980-as évek óta. Pusztán intuitív alapon azt mondhatjuk, hogy amikor a növekedés üteme magas, például a bérek évente 5%-kal növekednek, a fiatal nemzedék számára könnyebb a vagyongyűjtés és a hátrányok kiegyenlítése az idősebb nemzedékkel szemben. Ha azonban a bérek növekedése évi 1–2%-ra esik vissza<sup>167</sup>, az idősek óhatatlanul megszerzik az elérhető vagyon nagyobb részét, melynek a növekedési ütemét a tőkehozam fogja meghatározni. Ez az egyszerű, de igen fontos folyamat nagyon jól magyarázza a  $\mu$  arány és az örökölt vagyon áram éves változásait, illetve azt is, hogy miért hasonlítanak olyan nagy mértékben a megfigyelt és a szimulált idősorok a teljes 1820 és 2010 közötti időszakra vonatkozóan.<sup>168</sup>

Ezekkel a bizonytalanságokkal együtt is azt mondhatjuk, hogy ezek a szimulációk hasznos útmutatást jelentenek a jövő szempontjából. Elméleti szempontból bizonyítható, hogy a megtakarítási viselkedések nagy csoportja esetében, ha a növekedési ütem a hozamhoz képest alacsony, a  $\mu$  arány növekedése csaknem teljes egészében kompenzálja az  $m$  halálozási ráta csökkenését, így aztán az  $\mu \times m$  szorzat voltaképpen nem függ a várható élettartamtól, hanem teljes egészében a nemzedéki évek száma határozza meg. A legfontosabb következtetés tehát az, hogy az 1% körüli növekedési ütem ebből a szempontból kevésbé különbözik a 0%-os növekedési ütemtől; mindkét esetben tévedés arról beszélni, hogy az előregedő lakosság feléli

megtakarításait és ez véget vet az örökölt vagyonok szerepének. Az előregedő társadalomban az örökségek ugyan valóban később kerülnek átadásra, ám az örökül kapott vagyon nagyobb (már legalábbis azok esetében, akik egyáltalán örökölnek), így aztán az örökölt vagyon szerepe változatlan marad.<sup>169</sup>

### Az éves örökölt vagyon áramtól az örökölt vagyon állományáig

Hogyan jutunk el az éves örökölt vagyon áramtól (*flow*) az örökölt vagyon állományáig (*stock*)? Az örökölt vagyon árammal és az elhunytak, az örökösök, az ajándékozók és a megajándékozottak korával kapcsolatos részletes adatok alapján az 1820 és 2010 közötti időszak minden egyes évre vonatkozóan meg tudjuk becsülni az örökölt vagyon részarányát az adott évben élők összvagyonán belül. A módszer lényege, hogy összeadjuk a megelőző harminc év során megkapott örökségeket és ajándékokat, néha egy kicsivel többet, ha az öröklésre különösen korán került sor, vagy valaki nagyon hosszú ideig élt, illetve fordítva, és ennek alapján kiszámoljuk az örökölt vagyon részarányát az összes magánvagyonban. A legfontosabb eredményeket a 11.7. ábrán tüntettük fel, amelyen szerepelnek a 2010 és



**11.7. ábra.** Az örökölt vagyonok részaránya az összvagyonban, Franciaországban, 1850–2100

**Magyarázat:** az örökölt vagyonok a 19. századi Franciaországban az összvagyon 80–90%-át tették ki; ez az arány 40–50%-ra esett vissza a 20. században, de a 21. század során ismét 80–90%-ra növekedhet.

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

2100 közötti időszakra vonatkozó szimulációk is. Ez utóbbiak a korábban bemutatott két forgatókönyv alapján készültek.

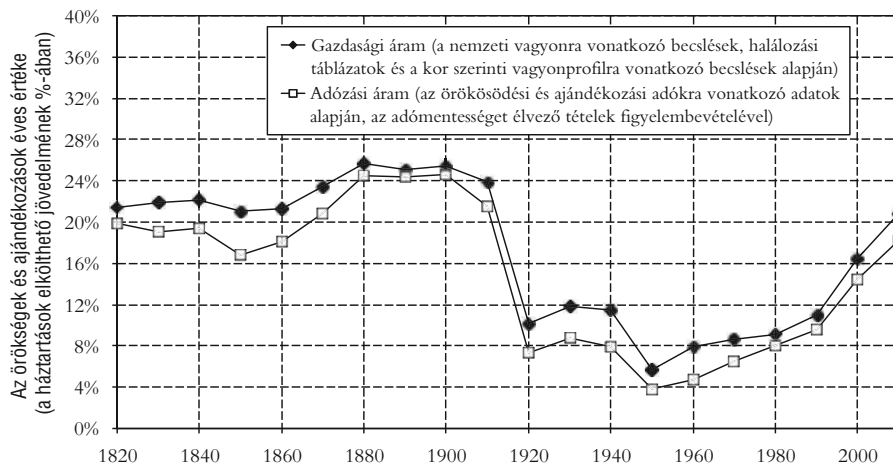
Mindebből az alábbiakat érdemes megjegyezni: a 19. században, egészen a 20. század elejéig, amikor az éves örökölt vagyon áram a nemzeti jövedelem 20–25%-ának felelt meg, az örökölt vagyonok csaknem a magánvagyonok egészét, kb. 80–90%-át tették ki, és ez az arány trendszerűen növekedett. Hangsúlyoznunk kell viszont, hogy bármilyen társadalomban a vagyoni hierarchia minden szintjén létezik egy, az adott szint sokaságának 10–20%-át kitevő csoport, amelynek tagjai vagyonukat nulláról indulva halmozták fel. Nem mozdulatlan társadalmakról van tehát szó, melyekből teljesen hiányzik a mobilitás, egyszerűen az esetek túlnyomó többségében az örökölt vagyon játssza a legfontosabb szerepet. Nincs ebben persze semmi meglepő; ha az éves nemzeti jövedelem 20%-ának megfelelő örökölt vagyon áramot harminc éven át összeadjuk, az eredmény hat évnyi nemzeti jövedelemnek megfelelő örökség és ajándék lesz, ami lényegében a teljes magánvagyonot jelenti.<sup>170</sup>

A 20. század folyamán, amikor az örökölt vagyon áram összeomlott, ez az egyensúly teljes mértékben átalakult. A mélypont az 1970-es években következett be; az örökölt vagyon áram és az új felhalmozások több évtizeden keresztül alacsony szinten maradtak, ezért az örökölt vagyon értéke a magánvagyon alig több mint 40%-át tette ki. A történelem során kétségkívül először – az újonnan létrejött országoktól eltekintve – az élők által felhalmozott vagyonok alkották az összvagyon nagyobb részét, csaknem 60%-át. Érdemes azonban két dologra felhívni a figyelmet: egyrészt a világháború után a tőke természete alapvetően megváltozott; másrészt kezdjük éppen magunk mögött hagyni ezt a nagyon különleges időszakot. Bárhogy is történt, most már túljutottunk rajta: az örökölt vagyonok részaránya az összvagyonban az 1970-es évek óta folyamatosan növekedett, az 1980-as években pedig már ismét a magánvagyonok nagyobb részét képezte. A legfrissebb adatok szerint 2010-ben az örökölt vagyonok az összvagyon kétharmadát teszik ki Franciaországban, miközben a megtakarításokból származó tőke csupán a harmadát. Az örökölt vagyon áram jelenlegi igen magas szintjét figyelembe véve nagyon valószínűnek tűnik, hogy amennyiben ezek a tendenciák változatlanok maradnak, az örökölt vagyonok aránya tovább növekszik a következő évtizedek során, és 2020-ra meghaladja a 70%-ot, 2030-ra pedig már a 80% közelében fog járni. Amennyiben az alternatív forgatókönyv valósul meg, mely szerint a növekedési ütem 1%-ra süllyed, a tőke hozama pedig 5%-ra emelkedik, az örökölt vagyonok aránya tovább növekszik, és 2050–60 körül el fogja érni a *belle époque*-ra emlékeztető 90%-os magasságot.

Láthatjuk tehát, hogy az éves örökölt vagyon áram (ami a nemzeti jövedelemhez viszonyított arány) a 20. században U alakú görbét követett kéz

a kézben egy másik erőteljes U alakú görbével, mely az örökölt vagyon állományát mutatja (a nemzeti vagyon százalékában). A két görbe közötti kapcsolat megértése végett érdemes összevetni az örökölt vagyon áramot a megtakarítási rátával, mely utóbbiról a második részben már megállapítottuk, hogy általában a nemzeti jövedelem 10%-a körül alakul. Amikor az örökölt vagyon áram a nemzeti jövedelem 20–25%-a (ahogy ez a 19. század folyamán történt), akkor az egyes években örökségként és ajándékozás útján kapott összegek több mint kétszeresen haladják meg az új megtakarításokat. Figyelembe véve, hogy az új megtakarítások egy része az örökölt vagyonok utáni jövedelemből származik (ahogy ez ugyancsak a 19. század nagy részében történt), jól látható, hogy az éves vagyon áram ilyen szintje mellett az örökölt vagyon óhatatlanul a megtakarításokból származó vagyon fölé kerekedik. Fordított esetben azonban, ha az örökölt vagyon áram a nemzeti jövedelem 5%-ára esik vissza, ahogy az az 1950-es években történt, vagyis mindössze az új megtakarítások felét teszi ki (továbbra is 10%-os megtakarítási rátát feltételezve), nem meglepő, ha a megtakarításból származó tőke haladja meg az örököltet. Fontos tehát az a megállapítás, hogy az éves örökölt vagyon áram az 1980-as években ismét megelőzte a megtakarítási rátát, és a 2000–10-es években jócskán el is hagyta. Jelenleg a nemzeti jövedelem 15% (az örökség és az ajándékok együttes figyelembevételével).

Ahhoz, hogy a helyükön tudjuk értékelni a kérdéses összegeket, emlékezzünk arra, hogy jelenleg a háztartások elkölthető (rendelkezésre álló) jövedelme egy Franciaországhoz hasonló országban nagyjából a nemzeti jövedelem 70–75%-ának felel meg (korrigálva az egészségügyhöz, az oktatáshoz, a különböző közszolgáltatáshoz kapcsolódó természetbeni juttatásokkal, amelyeket a rendelkezésre álló jövedelem számításakor nem veszünk figyelembe). Ha az örökölt vagyon áramot az eddigi eljárással elmentétben nem a nemzeti jövedelem, hanem az elkölthető jövedelem arányában vizsgáljuk, azt tapasztaljuk, hogy a francia háztartások által kapott örökségek és ajándékok éves összege a 2010-es évek elején a rendelkezésükre álló jövedelem 20%-át tette ki. Ebben az értelemben tehát a helyzet nagyon hasonlít az 1820 és 1910 közötti időszakhoz (lásd 11.8. ábra). Ahogy azt már az 5. fejezetben is kifejtettem, idő- és térbeli összehasonlítások esetén sokkal indokoltabb, ha nevezőként a rendelkezésre álló jövedelem helyett a nemzeti jövedelmet használjuk. A rendelkezésre álló jövedelemmel végzett kalkuláció azonban jobban tükrözi napjaink realitását, és azt mutatja, hogy az örökölt vagyon immáron a háztartások pénzügyi forrásainak egyötödét teszi ki (amit például megtakarításra lehet felhasználni). Ez az arány hamarosan elérheti az egynegyedet, sőt még annál is többet.



**11.8. ábra.** Az éves örökölt vagyon áram az elkölthető (rendelkezésre álló) háztartási jövedelmek százalékában, Franciaországban, 1820–2010

**Magyarázat:** a háztartások elkölthető jövedelmének (és nem a nemzeti jövedelemnek) százalékában kifejezett örökölt vagyon áram 2010-re ismét elérte a 19. századra emlékeztető 20% körüli szintet.

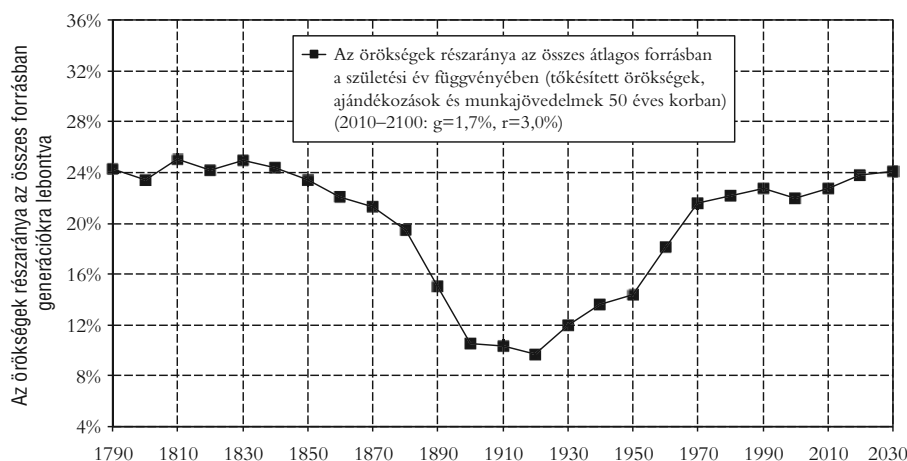
**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

### Vautrin leckéje – újra

Ahhoz, hogy pontosabb képet alkothassunk arról, mit is jelent az örökség a különböző emberek életében és hogy jobban megválaszolhassuk a Vautrin által feszegetett egzisztenciális kérdést (milyen életre számíthat az ember, ha dolgozik és milyenre, ha örököl), a leghelyesebb, ha szemügyre vesszük az egymást követő generációkat Franciaországban a 19. század eleje óta, és összehasonlítjuk azokat az anyagi forrásokat, amelyek életvitelükhöz rendelkezésre álltak. Ez az egyetlen helyes eljárás, amely figyelembe veszi azt a tényt, hogy az örökség nem olyan forrás, amelyhez minden évben hozzá lehet jutni.<sup>171</sup>

Vizsgáljuk meg először az 1790 és 2030 között Franciaországban született generációk által kapott örökségek részarányát az összes rendelkezésünkre álló forrásban (lásd 11.9. ábra). Ehhez a következőképpen kell eljárunk.

Az éves örökölt vagyon áram idősoraiból, valamint az elhunytak, örökösök, ajándékozók és megajándékozottak korára vonatkozó részletes adatokból kiindulva kiszámoltuk az örökölt vagyon részarányát a teljes életút során rendelkezésre álló forrás teljes összegében. A rendelkezésre álló források



**11.9. ábra.** Az örökségek részaránya az összes (örökségből és munkából származó) forrásban az 1790–2030 között született korcsoportok esetén

**Magyarázat:** a 19. századi korcsoportok számára az örökség a források 25%-át jelentette, míg az 1910–20 között születettek számára alig 10%-át (ennek a generációnak kellett volna örökölnie 1950–60 körül).

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

összessége nem más, mint az örökség (örökségek és ajándékok) és az adózott munkajövedelmek összege<sup>172</sup>, mely utóbbi az egyén teljes életútjára vetítve az átlagos tiszta hozam mellett került tőkésítésre. Első megközelítésben ez a módszer tűnik a leginkább indokoltnak, de meg kell jegyeznünk, hogy ily módon valószínűleg enyhén alábecsüljük az örökség jelentőségét, legalábbis annyiban, hogy az örökösök (és általában a nagyobb vagyonok) többnyire magasabb hozamot érnek el, mint a munkajövedelmekből származó megtakarítások.<sup>173</sup>

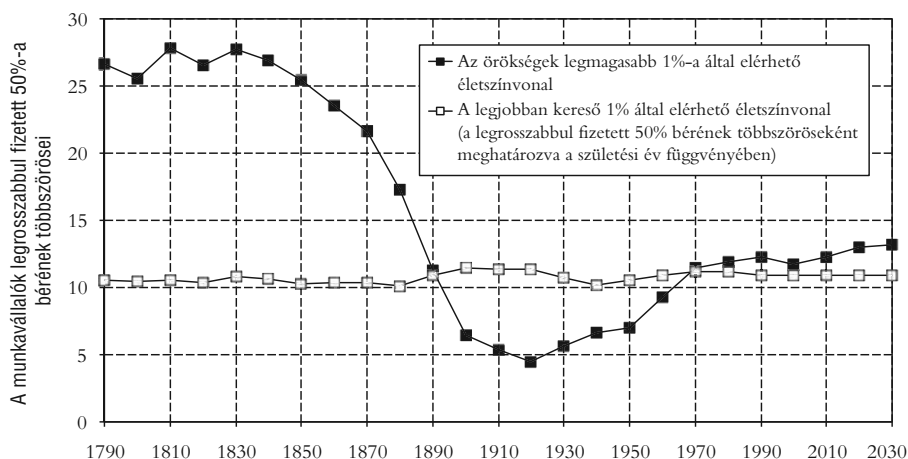
Az elvégzett számítások alapján megállapíthatjuk, hogy az 1790-ben születettek esetében az örökség az életük során kapott összes forrás 24%-át teszi ki és következésképpen a munkajövedelmekre esik a fennmaradó 76%. Az 1810-es években születettek esetében ugyanez 25%, illetve 75%, és nagyon hasonló a helyzet a 19. században élt összes korcsoport esetében egészen az első világháborúig. Az örökségek 25%-os részaránya némileg magasabb, mint az örökölt vagyon áram a nemzeti jövedelem százalékában kifejezve (ami ugyanebben az időszakban nagyjából 20–25% körül mozgott): ez abból adódik, hogy a tőkejövedelmek – amelyek általában a nemzeti jövedelem egyharmadát jelentik – *de facto* részben az örökségek, részben pedig a munkajövedelmek között kerültek újrafelosztásra.<sup>174</sup>



Az 1870-ben és az az után született korcsoportok esetében az örökség jelentősége fokozatosan csökken; ennek az oka, hogy az ebbe a korcsoportba tartozóknak az első világháború után kellett volna örökölniük, de a számítottnál kevesebbet kaptak a szüleik vagyonát ért sokkok miatt. A mélypont az 1910–20-as években születettek esetében következik be: nekik közvetlenül a második világháború után és az 1960-as években kellett volna örökölniük, ám ekkor volt az örökölt vagyon áram a legalacsonyabb, így aztán az örökség a forrásaik összességének alig 8–10%-át teszi ki. A visszapattanás az 1930 és 1950 között született, és az 1970 és 1990 között öröklő korcsoportokkal indul el, az ő esetükben az örökség részaránya már eléri a 12–14%-ot. Valójában azonban az 1970–80-as években született korcsoport – melynek tagjai a 2000–10-es évektől kezdve jutnak örökséghez és ajándékokhoz – esetében találkozunk azzal, hogy az örökségek és ajándékok súlya visszakapaszkodott a 19. században egyszer már elért szintjére, ami az összes forrás 22–24%-a. Ezek a számok egyértelműen bizonyítják, hogy éppen csak magunk mögött hagyunk egy korszakot, melyet az „örökség vége” elnevezéssel illethetnénk. A számok azt is bizonyítják, hogy a különböző 20. századi korcsoportok számára mennyire más volt a megtakarítások és örökségek relatív súlya. A világháborúk következményeit elszenvedő baby-boom korcsoport tagjai – hasonlóan a két világháború között és a század elején született korcsoportokhoz – csak magukra számíthattak. Az évszázad utolsó harmadában születettek életére azonban nagy hatással van az örökölt vagyon, csakúgy mint a 19. században.

### Rastignac dilemmája

Egészen eddig csak az átlagokat vizsgáltam, márpedig az örökölt vagyonok legfőbb jellegzetessége éppen az, hogy nagyon egyenlőtlenül oszlanak el. Amikor az egyenlőtlenségre vonatkozó előző becsléseinkben figyelembe vesszük az örökségi egyenlőtlenséget, illetve a munkajövedelmi egyenlőtlenségeket, mely utóbbiakkal korábban már foglalkoztunk, végre valóban választ tudunk adni arra, milyen mértékben igazolódtak be Vautrin lehangoló szavai a történelem egyes időszaikaiban. A 11.10. ábrán látható, hogy a 18. század végén és a 19. században született korcsoportok – köztük Eugène de Rastignac korcsoportja is (Balzactól tudjuk, hogy a fiatalember 1798-ban született) – valóban kénytelenek voltak szembesülni a volt fegyenc által leírt borzasztó dilemmával; azok, akiknek sikerült megkaparintaniuk valamilyen jelentősebb vagyont, sokkal magasabb életszínvonalat



**11.10. ábra.** Rastignac dilemmája az 1790–2030 között született korcsoportok számára

**Magyarázat:** a 19. században az örökségek legnagyobb 1%-a sokkal magasabb életszínvonal megteremtését tette lehetővé, mint az állások legjobban fizetett 1%-a.

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

biztosíthattak maguknak, mint azok, akik kénytelenek voltak idejüket tanulmányokra vagy munkára „pazarolni”.

Arra törekedtem, hogy a források egyes szintjeit a lehető legkonkrétabban és érzékelhetőbben tudjuk interpretálni, ezért az anyagi forrásokat az egyes időszakokban a munkások legrosszabbul fizetett 50%-a bérének többszöröseként fejeztem ki. Nevezhetjük ezt kiindulási pontnak, ami nem más, mint az „alsó néposztály” életszínvonala, mely többnyire a nemzeti jövedelem felét tette ki ebben az időben. Ez tehát hasznos viszonyítási pont az adott társadalomban fennálló egyenlőtlenségek megítéléséhez.<sup>175</sup>

A számítások alapján a legfontosabb következtetések az alábbiak: a 19. században az örökösök leggazdagabb 1%-a számára az életük egészét tekintve rendelkezésre álló források nagysága huszonöt-harmincszor nagyobb volt, mint ami az alsó osztály rendelkezésére állt. Más szavakkal, ha valaki egy ilyen örökség birtokába jutott (amit a szüleinek vagy a háztársának köszönhetett), egész élete során huszonöt-harminc fős személyzetet foglalkoztathatott. Ugyanakkor a keresők legjobban fizetett 1%-a – például, ha valaki bíróként, ügyészként vagy ügyvédként dolgozott, miként Vautrin is ezeket az eseteket emlegeti – az alsó osztály életszínvonalának tízszeresét tudta magának biztosítani. Persze ez sem volt rossz, de nyilván rosszabb, mint az első, annál is inkább, mert – ahogy azt a volt fegyenc teljes joggal

meg is jegyzi – nem volt olyan egyszerű bejutni ezekbe az állásokba. A kiváló eredményekkel megszerzett jogi diploma nem volt elég, sokszor hosszú éveken keresztül kellett ügyeskedni, fondorlatoskodni, és a siker még így sem volt garantált. Ilyen körülmények között, ha valakinek módja nyílt arra, hogy rátegye a kezét egy, a felső centilishez tartozó örökségre, ostoba lett volna, ha nem él az alkalommal. Legalábbis a lehetőség egy kis gondolkodást mindenképpen megért.

Ugyanezeket a számításokat az 1910–20 között született generációkra elvégezve láthatjuk, hogy őket nagyon más választások elé állította az élet. Az örökségek legfelső 1%-a jó esetben az alsó osztály életszínvonalának ötszörösét tette elérhetővé, míg a legjobban fizetett állások közül a hierarchia csúcsát jelentő 1% ehhez képest továbbra is tíz-tizenkétszer magasabb életszínvonalat jelentett. (Ez azért volt így, mert a bérhierarchia felső centilisének részaránya viszonylag hosszú időn keresztül stabilan az összes bér 6–7%-a körül alakult.)<sup>176</sup> A történelem során minden kétséget kizáróan először fordult elő, hogy valaki jobban élhetett, ha megszerezte a felső centilishez tartozó állások valamelyikét, szemben azzal, ha a felső centilishez tartozó örökségek egyikét szerezte volna meg. A tanulmányok, a munka és a tehetség akkoriban jobban fizetett, mint az örökség.

Látható, hogy a baby-boom generáció tagjainak sem kellett sokáig törni a fejüket, hogy melyiket válasszák a két lehetséges életút közül. Az 1940–50 között született Rastignacoknak minden okuk megvolt arra, hogy inkább a jövedelmi hierarchia felső centilisének egyik állását próbálják megszerezni, ami továbbra is az alsó osztály életszínvonalának tízszeresét biztosította számukra, és egyáltalán ne hallgassanak a Vautrin-félékre, hiszen az örökségek felső centilise az alsó osztály életszínvonalának mindössze hat-hétszeresére volt elég. Ezeknek a korcsoportoknak a munka általi érvényesülés nemcsak morális, hanem pénzügyi szempontból is vonzóbb perspektívát jelentett.

A fenti számítások eredményei azt mutatják, hogy ebben az időszakban, az 1910 és 1960 között született mindegyik korcsoport esetében a jövedelmi hierarchia felső centilise alapvetően a munkájukból élőkől tevődik össze. Nagyon fontos változásról van szó: nemcsak azért, mert a történelem során először fordult ez elő (Franciaországban és minden bizonnyal valamennyi európai országban), de azért is, mert a felső centilis minden társadalomban kivételesen fontos csoportot alkot.<sup>177</sup> Ahogy a 7. fejezetben említettem, a felső centilis viszonylag népes elitet jelent, amely meghatározó szerepet játszik a társadalom gazdasági, politikai és szimbolikus szerkezetének alakításában.<sup>178</sup> Valamennyi hagyományos társadalomban (ne feledjük, az arisztokrácia 1789-ben a lakosság 1–2%-át tette ki), egészen a *belle époque*-ig – a francia forradalom által keltett szép reményekkel ellentétben

– ezt a társadalmi csoportot mindig is az örökölt tőke határozta meg. Óriási jelentőségű tehát az a tény, hogy a 20. század elején született korcsoportok számára a dolgok másképpen alakultak. Mindez azonban hozzájárult ahhoz is, hogy a hit a társadalmi fejlődés visszafordíthatatlanságában és abban, hogy a régi világnak immáron vége, soha nem látott magaslatokba hágott. Persze az egyenlőtlenségek nem tűntek el teljesen a *Trente Glorieuses* során sem; de mivel a béregyenlőtlenségek kerültek előtérbe, kevésbé tűntek elfogadhatatlannak. Természetesen nagy különbségek voltak a fizikai munkások, a szellemi foglalkozásúak és a menedzserek között, ráadásul ezek a különbségek ki is éleződtek az 1950-es évek Franciaországában. Mégis a közfelfogás szerint mindenki a munka világához tartozott, és egyetértés volt bizonyos meritokratikus eszméket illetően. Az emberek komolyan hitték, hogy az örökölt vagyonok okozta egyenlőtlenségek felett végleg eljárt az idő.

Az 1970-es években, de különösen a később született korcsoportok esetében a dilemmák egészen más természetűek voltak; sokkal bonyolultabb választások előtt álltak az életútjukra vonatkozó döntéseket illetően. Az örökölt vagyoni hierarchia felső centilisének öröksége nagyjából ugyanolyan életszínvonalat biztosított, mint a munkajövedelmi hierarchia felső centilisének a munkajövedelme (illetve az előbbi enyhén meg is haladta az utóbbit; az örökség az alsó osztály életszínvonalának tizenkét-tizenháromszorosát, a munka a tíz-tizenegyszeresét tette lehetővé). Ám a 21. század elején az egyenlőtlenségek szerkezete és a felső centilis összetétele nagyon különbözik a 19. századtól. Ennek az oka abban keresendő, hogy a vagyoni koncentráció ma nem annyira erős, mint akkoriban volt.<sup>179</sup> A mostani korcsoportok sajátos egyenlőtlenségekkel és társadalomszerkezettel találkoznak, amelyek bizonyos értelemben valahol a Vautrin által cinikusan jellemzett világ (amelyben az örökölt vagyon a munka felett állt) és a *Trente Glorieuses* elvarázsolt világa (amelyben a munka állt az örökség felett) közti átmenetet jelentik. Kutatásunk eredményei azt igazolják, hogy a 21. század elején Franciaországban a társadalmi hierarchia felső centilisének jövedelme nagyon valószínűen egyenlő arányban oszlik meg az örökölt vagyon és a munka között.

### A járadékosok és a menedzserek elemi aritmetikája

Foglaljuk össze az eddigieket. Két feltételnek kell teljesülnie ahhoz, hogy egy adott társadalomban a hierarchia csúcsán az örökölt vagyonból származó jövedelem meghaladja a munkajövedelmet – ez az a világ, amelyet Balzac és Jane Austen írásaiból ismerhetünk. Az első, hogy a tőke állománya és ezen belül az örökölt tőke részaránya elég nagy legyen. Ehhez

a tőke/jövedelem arányának 6–7 körül kell lennie úgy, hogy az összes vagyon nagyobb részét az örökölt tőke tegye ki. Az ilyen társadalmakban az örökölt vagyon alkotja az egyes korcsoportok rendelkezésére álló összes forrás egynegyedét (ami egészen az összes forrás egyharmadáig is növekedhet, ha a tőkehozamok eloszlása nagyon egyenlőtlen). Ez volt a helyzet a 18. és a 19. században egészen 1914-ig. Ez az első feltétel, ami az örökölt tőkeállomány nagyságára vonatkozik, a 21. században közel van ahhoz, hogy teljesüljön.

A második feltétel az örökölt vagyon szélsőségesen erős koncentrációja. Vautrin világa soha nem létezhetett volna, ha az örökölt vagyon eloszlása ugyanolyan lett volna, mint a munkajövedelmeké (azaz a kétféle hierarchia felső decilise, centilise stb. szintjei azonosak lettek volna). A munkajövedelmek ugyanis mindig legalább háromszor nagyobbak lennének, mint az örökölt vagyonból származók.<sup>180</sup> Így a munkajövedelmi hierarchia felső 1%-ára jutó összeg szisztematikusan és automatikusan meghaladná az örökölt jövedelmekből származó jövedelmi hierarchia felső 1%-ára jutó összeget.<sup>181</sup>

Ahhoz, hogy a koncentráció hatása erősebb legyen a volumenhatásnál, az kell, hogy az örökölt vagyon orozslánrésze az örökösödési hierarchia felső centilisére essen. Pontosan ez történt a 18. és 19. században, amikor a felső centilis részaránya az összvagyonban 50–60% körül volt (Nagy-Britanniában, vagy a *belle époque* Párizsában pedig 70%). Ez majdnem tízszer akkora, mint amennyi a munkajövedelmi hierarchia felső centilisére jutott az összes bérből (ez utóbbi nagyon hosszú időn keresztül stabilan 6–7% körül alakult). A vagyoni és fizetési koncentráció közötti 10:1 arány már elég nagy ahhoz, hogy közömbösítse a volumen terén fennálló 3:1 arányt. Ez egyszersmind segít megmagyarázni azt is, hogy a 19. század örökölt vagyonokra épülő társadalmában miért élhetett az örökölt vagyoni hierarchia felső centilise háromszor jobban, mint a foglalkoztatási hierarchia felső centilise (lásd 11.10. ábra).

Ez az elemi számítás, ami a járadékosok és menedzserek egymáshoz viszonyított jövedelmi helyzetét mutatja be, segít megérteni, hogy az örökölt vagyon és a munkajövedelmek felső centilise miért van csaknem egyensúlyban Franciaországban a 21. század elején. A vagyoni koncentráció nagyjából a fizetések szintjének háromszorosa (vagyis a vagyoni hierarchia felső centilisének részaránya az összvagyonban 20%, míg az összes bér esetében a felső centilis részaránya 6–7%), így aztán a koncentráció hatása nagyjából kiegyenlíti a volumenhatást. Érthető az is, hogy a menedzserek hogyan tudtak az örökösök fölé kerekedni a *Trente Glorieuses* ideje alatt (a koncentrációs hatás csak 3:1 volt, vagyis túlságosan kevés volt ahhoz, hogy kiegyenlítsa a 10:1 volumenhatást). Ám ezektől a helyzetektől eltekintve,

melyek kialakulásában a rendkívüli sokkok és a konkrét közpolitikai (adó) intézkedések játszották a főszerepet, úgy tűnik, hogy az egyenlőtlenségek „természetes” szerkezete inkább a járadékosoknak, mint a menedzsereknek kedvez. Amikor a növekedés lassú és a tőke hozama jóval meghaladja a növekedési ütemet, szinte elkerülhetetlen – legalábbis a leginkább plauzibilis dinamikus modellek szerint –, hogy a vagyon koncentrációja olyan magas szintet érjen el, hogy az örökölt tőkéből származó legnagyobb jövedelmek bőven meghaladják a legmagasabb munkajövedelmeket.<sup>182</sup>

### **Klasszikus, örökségen alapuló tulajdonosi társadalom: Balzac és Jane Austen világa**

A 19. század regényírói persze nem a mi kategóriáinkat használták a korabeli társadalomszerkezet leírásához, de ugyanazokat az alapvető struktúrákat mutatták be; egy olyan világot, ahol csak a jelentős vagyon nyithatott utat a valódi jólét felé. Izgalmas azzal szembesülni, hogy a La Manche csatorna két oldalán a Balzac vagy Jane Austen által aprólékos gonddal leírt jellemzésekben mennyire hasonló egyenlőtlenségek, nagyságrendek és összegek köszönnek vissza, függetlenül a pénznem, az irodalmi stílus és a történet különbözőségeitől. Ahogy azt már a 2. fejezetben is kifejtettem, a két író inflációmentes világában a pénzügyi mércék rendkívül stabilak voltak, így egyikőjük számára sem okozott gondot, hogy nagyon pontosan meghatározza, mekkora jövedelemre volt szüksége valakinek ahhoz, hogy a közép-szerűség fölé emelkedve a minimálisan elvárható eleganciával élhessen. Az anyagi és lélektani küszöb mindkét író esetében a korabeli átlagjövedelem húsz-harmincszorosa körül volt. E küszöb alatt Balzac és Austen hősei folyamatos nehézségekkel küzdenek, hogy méltó életet élhessenek. Ha valaki a korabeli francia vagy angol társadalom vagyoni hierarchiájának felső 1%-ába tartozott, könnyűszerrel átléphette ezt a küszöböt (hát még, ha valaki a felső 0,5%, vagy még inkább 0,1% köreihez tartozott). Egy jól meghatározott és nem is olyan kisszámú csoportról van szó, ami persze a lakosságon belüli kisebbséget jelentett, de azért épp elég nagy kisebbséget ahhoz, hogy fontos szerepet töltsön be a társadalomban, és modellként szolgálhasson a regényírók számára.<sup>183</sup> Az viszont kizárt, hogy valaki pusztán a foglalkozásából származó jövedelmekkel e kör közelébe kerülhet, legyen bármilyen jövedelmező is az a mesterség: a legjobban fizetett munkakörök 1%-a – mint ahogy egyébként a felső 0,1% sem – nem nyit utat ilyen életmód folytatásához.<sup>184</sup>

E regények többségében a pénzügyi, társadalmi és lélektani keretek már az első oldalakon adóttak, majd ahogy az események előrehaladnak, az író

időről időre hivatkozik rájuk, hogy az olvasó véletlenül se feledkezzen el arról, mi minden választja el a főszereplőket a társadalom többi tagjától: az életüket meghatározó pénzügyi viszonyok, a harcaik, a stratégiáik és a reményeik. A *Goriot* apóban az öregúr ínséges helyzete azonnal nyilvánvalóvá válik, amikor kiderül, hogy kénytelen beérni a legszutykosabb szobával és a legalapvetőbb táplálékkal a Vauquer penzióban, hogy 500 frankra szoríthassa le éves kiadásait (vagyis nagyjából az éves átlagjövedelemnek megfelelő szintre, ami Balzac számára egyet jelentett a nyomorral<sup>185</sup>). Az öregúr mindent feláldozott a lányaiért; mindkettő 500 000 frank hozományt kapott, ami évente 25 000 frank járadéknak felelt meg, ami az átlagjövedelem ötvenszerese volt; ez Balzac minden regényében a vagyon alapegysége, a valódi gazdagság és az elegáns élet megtestesítője. A két társadalmi szélsőség közötti szakadék már a regény elején szembeötlő. Balzac persze nem felejt el, hogy a reménytelen nyomor és a gondtalan gazdagság között mindenféle átmeneti, többé-kevésbé középszerű helyzetek is adódhatnak. Rastignacék Angoulême-hez közeli kis birtoka évente szűk 3000 frankot hoz (vagyis az átlagjövedelem hatszorosát): Balzac számára ez a vidéki elszegényedett kishemesség mintapéldája. Eugène családja legfeljebb évi 1200 frankot tud kiszorítani a fiú fővárosi jogi tanulmányainak a finanszírozására. Vautrin beszédében az 5000 frank (az átlagjövedelem tízszerese), amit az ifjú Rastignac jó esetben hosszas erőfeszítések árán királyi ügyészként elérhet, maga a középszerűség, ami mindennél jobban bizonyítja – ha az ilyesmi egyáltalán bizonyításra szorul –, hogy a tanulmányok semmire sem jók. Balzac egy olyan társadalmat ábrázol, amelyben a minimális célkitűzés, hogy valaki a kor átlagjövedelmének húsz-harmincszorosát keresse meg, vagy akár ötvenszeresét (Delphine és Anastasie hozományuk révén képesek voltak erre), de azért a legjobb mégis, ha a százszorosát, például egy 50 000 frankos évjáradékkal, amivel Victorine kisasszony milliója kecsegtetett.

A *César Birotteau*-ban a nagyravágyó illatszergyáros is azt a célt tűzi ki magának, hogy egymillió franknyi vagyonra tegyen szert, aminek aztán a felét megtartaná a maga és felesége számára, a másik 500 000 frankot pedig leányának adná hozományként, ami ahhoz kell, hogy jól férjhez tudja adni, a jövőendőbeli veje pedig átvehesse Roguin közjegyző irodáját.

A felesége igyekszik kijózanítani és meggyőzni, hogy bátran nekivághatnak a nyugdíjas éveiknek évi 2000 frank járadékkal, a lányukat pedig férjhez adhatják 8000 frankkal, de César hallani sem akar erről: nem akarja úgy végezni, mint a társa, Pillerault, aki 5000 frank járadékkal vonult vissza az üzleti életből. Ahhoz, hogy valaki jól éljen, legalább az átlagjövedelem húsz-harmincszorosára van szüksége: az öt-hatszorosával éppen csak vegetálni lehet.

Ugyanezekkel a nagyságrendekkel találkozunk a La Manche csatorna túlsó partján is. Az *Értelem és érzelem*ben a történet lényegéről (pénzügyi és lélektani értelemben) már az első tíz oldalon tájékoztatást kapunk, mire a John Dashwood és felesége, Fanny között lezajló lehangoló párbeszéd végére érünk. John éppen megörökölte a hatalmas, norlandi birtokot, ami évente 4000 font jövedelmet biztosít, tehát az 1800–10-es évek Nagy-Britanniájában az évi 30 fontot alig meghaladó átlagjövedelem százszorosát.<sup>186</sup> Norland Jane Austen regényeiben a gazdagság vágyalmát, a hatalmas örökölt földbirtokot jelenti. Az átlagjövedelem hatvanszorosát jelentő évi 2000 fonttal Brandon ezredes és a hatalmas delafordi birtok éppen azt a normát testesíti meg, melyet az ember, ha nagy földbirtoka volt, joggal elvárhatott; egy másik regényben azonban elhangzik, hogy már évi 1000 font is bőven elég lehet Austen hőseinek. Ugyanakkor 600 fonttal, vagyis az átlagjövedelem hússzorosával John Willoughby éppen csak a jólét alsó határán van, olyannyira, hogy fel is merül a kérdés: vajon ilyen körülmények között ez a jóképű zabolátlan ifjú, hogyan tud ilyen kevésből ily nagylábon élni? Valószínűleg ez magyarázza, hogy miért hagyja gyorsan faképnél a tanácstalan és vigasztalhatatlan Marianne-t, és környékezi meg Grey kisasszonyt, akivel a házasság 50 000 font hozománnyal, tehát az átlagjövedelem nyolcvanszorosának megfelelő évi 2500 font járadékkal kecsegtet. Mellesleg ez az akkori átváltási árfolyam figyelembevételével szinte pontosan megegyezik Victorine kisasszony egymillió frankos hozományával, akárcsak Balzacnál, akinek a hősnői, Delphine és Anastasie pontosan ekkora hozományt kaptak. Morton kisasszony, lord Norton egyetlen leánya például a maga 30 000 font tőkéjével, ami az átlagjövedelem ötvenszeresének megfelelő 1500 font járadékot jelent, a tökéletes örökösnt testesíti meg; minden reménybeli anyós rá feni a fogát, kezdve mindjárt Ferrars asszonnyal, aki szívesen látná Morton kisasszonyt fia, Edward oldalán.<sup>187</sup>

John Dashwood jóléte már az első oldalaktól fogva éles ellentétben áll féltestvérei, Elinor, Marianne és Margaret viszonylagos szegénységével, akik édesanyjukkal évente 500 font járadékon kénytelenek osztozni. Ez fejenként 125 fontot jelent, ami alig négyszerese az átlagjövedelemnek, ez pedig édeskevés ahhoz, hogy a lányokat férjhez lehessen adni. Jennings asszony, aki él-hal a devonshire-i pletykákért, egyszer sem mulasztaná el, hogy kertelés nélkül emlékeztesse őket az életük ritmusát meghatározó bálokon, vendégségeken és zeneesteken, ahol persze minden alkalommal felbukkannak az áhított, ifjú és vonzó férjjelöltek, akik azonban gyorsan odébb állnak: „A kisasszonyok vagyonának szerény méretei elbizonytalaníthatják őket.” Az átlagjövedelem öt-tízszereséből bizony sem Balzacnál, sem Jane Austen regényeiben nem telik fényűzésre. A 30 fontos átlagjöve-



delemhez közeli vagy az alatti jövedelmek szóba sem kerülnek: ez már a háztartási alkalmazottak világa, felesleges is erre szót fecsérelni. Amikor Edward Ferrars eldönti, hogy lelkész lesz, és elfogadja az évi 200 fontot hozó Deliford plébániát (ami tehát az átlagjövedelem hat-hétszeresét jelent), jóformán szentnek tartják. Bár a plébániából származó jövedelmet ki tudja egészíteni a családja által juttatott örökséggel, amelynek kis összege mintegy büntetés a rangon aluli házasságért, illetve Elinor szerény járadékával, az ifjú pár nem élhet túl nagylábon: mindenki álmélkodik is, hiszen „egyikük sem volt oly vakon szerelmes, hogy azt higgye, évi háromszázötven font megadhatja nekik az élet minden kényelmét”.<sup>188</sup> Ez a szerencsés és erényes végkifejlet azonban mit sem változtat azon, hogy John Dashwood apja halálos ágya mellett tett ígérete ellenére, felesége, a gyűlöletes Fanny hatására féltestvéreit, Elinort és Marianne-t a hatalmas családi vagyonból kizárva középszerű és megalázó életmódra kényszeríti. Sorsukat a könyv elején elhangzó lehangoló párbeszéd pecsételi meg.

A 19. század végén ugyanilyen vagyoni egyenlőtlenségek alakultak ki az Egyesült Államokban is. Henry James 1881-ben kiadott regényében, a *Washington Square*-ben, amit aztán 1949-ben William Wyler csodálatos, *Az örökös*<sup>189</sup> című filmjében dolgozott fel, a cselekmény teljes egészében a hozomány összege körül szövődik. Catherine Sloper a saját kárán tanulja meg – amikor jegyese, Morris Townsend megtudja, hogy a lány csak 10 000 dollár évi jövedelmet hozna a házasságba, nem pedig 30 000 dollárt (ami a kor amerikai átlagjövedelmének csak hússzorosa, nem pedig hatvanszorosa) –, hogy a hozománnyal nem lehet viccelni. „Túlságosan csúnya vagy” – vágja fejéhez özvegy, dúsgazdag és zsarnoki apja éppen úgy, mint Bolkonszkij herceg Marie hercegnőnek a *Háború és béke*-ben. Persze a férfiak helyzete sem mindig rózsás: *Az Ambersonok ragyogásában* Orson Welles az arrogáns örökös, George bukását mutatja meg, aki egy adott pillanatban az átlagjövedelem százszorosának megfelelő, 60 000 dollár összegű járadékkal büszkélkedhetett, mielőtt 1900–10-ben az automobil-forradalom teljesen tönkreteszi, és végül egy átlagjövedelem alatti, 350 dolláros állásban találja magát.

### **Szélsőséges vagyoni egyenlőtlenség: ez lenne a civilizáció feltétele a szegény társadalmakban?**

Érdekes, hogy a 19. század regényírói nem elégedtek meg azzal, hogy pontosan leírják koruk jövedelmi és vagyoni hierarchiáját. Sok esetben nagyon konkrét és bensőséges képet festenek a szereplők életmódjáról és arról, hogy egy-egy jövedelmi szint milyen életszínvonalat tett lehetővé.

Néha ez együtt járt azzal, hogy a szerző bizonyos megértéssel tárgyalta ezeket a szélsőséges vagyoni egyenlőtlenségeket, mintegy a sorok között sugallva, hogy csak ez teszi lehetővé egy maroknyi társadalmi csoport számára, hogy a pusztta létfenntartáson kívül mással is foglalkozhasson; a szélsőséges vagyoni egyenlőtlenség mintegy a civilizáció előfeltételeként jelenik meg.

Jane Austen például aprólékos részletességgel írja le, milyenek voltak a hétköznapiak akkoriban: elmondja nekünk, mibe került az étel, a bútor és a ruha, mennyibe kerültek az utazások. Modern technológia híján persze minden nagyon drága, sok időt és főleg rengeteg emberi munkát vesz igénybe. Szolgák kellenek az élelmiszer beszerzéséhez és az étel elkészítéséhez (ami könnyen megromlik). Pénz kell a ruházkodáshoz; a legegyszerűbb divatos holmi ára is több havi, de akár több évi átlagjövedelemnek felel meg. Az utazás is drága, lovak kellenek, kocsi, külön személyzet, takarmány stb. Az olvasó egyszer csak megérti, hogy az átlagjövedelem háromszorosával vagy ötszörösével valóban nem sokra megy az ember, hiszen idejét kizárólag a napi szükségletek előteremtése köti le. Márpedig ha valaki könyvet vagy hangszert vásárolna, ékszereket vagy báli ruhát, akkor jövedelmének meg kellett haladnia a kor átlagjövedelmének húsz-harmincszorosát.

Az első részben már szó esett arról, hogy a fogyasztás összetétele és az árak terén végbement sokrétű változások miatt milyen nehéz és mennyire leegyszerűsítő dolog a vásárlóerőt hosszú távon összehasonlítani – a valóságot nem lehet egyetlen indexbe zsúfolni. Mindazonáltal érdemes felidézni, hogy a hivatalos mutatók szerint 1800 körül Nagy-Britanniában és Franciaországban az átlagjövedelem vásárlóértéke kb. egytizede volt a 2010-esnek. Konkrétan: az átlagjövedelem húsz-harmincszorosával 1800-ban az ember kb. ott lehetett, ahol manapság, ha a jövedelme a minimálbér és az átlagbér között van. Balzac és Austen hősei gond nélkül igénybe vették szolgák tucatjainak a munkáját, akik közül soknak a nevét sem tudjuk. A regényírók időnként azért megmosolyogják a szereplők túlzó igényeit és elvárásait, mint például Marianne-t, aki szívesen képzei el magát Willoughby oldalán, elegáns frigyben. Pirulva magyarázza, hogy számításai szerint nehéz évi 2000 fontnál kevesebből kijönni (ami a kor átlagjövedelmének hatvanszorosa): „Meg vagyok győződve, hogy nincsenek túlzott igényeim. Megfelelő személyzetet, egy hintót, esetleg kettőt, meg hátszlovakat nem lehet kevesebből fenntartani.”<sup>189</sup> Elinor nem állhatja meg szó nélkül és figyelmezteti, hogy túloz. Ugyanakkor Vautrin is arról beszél, hogy legalább 25 000 frank (az átlagjövedelem ötvenszerese) kell ahhoz, hogy valaki a méltóság minimumával élhessen, miután nagyon részletesen elemzi

a ruházkodás, a személyzet és az utazások költségeit. Neki senki nem mondja, hogy túloz, de Vautrin alakja annyira cinikus, hogy ez minden olvasó számára nyilvánvaló.<sup>190</sup> Ugyanilyen gátlástalan számvetéssel, a kényelmes élethez szükséges javak nagyságrendjeinek felsorolásával találkozunk Arthur Young úti beszámolóiban is.<sup>191</sup>

Ezeknek a regényhősöknek az igényei talán néha eltúlzottak, de a 19. század írói olyan világot tárnak elénk, melyben az egyenlőtlenségek bizonyos szempontból szükségesek: ha nem lett volna egy kellően vagyonos kisebbség, mindenki csak a túléléssel lett volna elfoglalva. Az egyenlőtlenségeknek ez a fajta megközelítése annyiban legalábbis dicséretet érdemel, hogy meg sem próbálja magát meritokratikusnak beállítani. Valamilyen módon a kisebbségnek megadatott, hogy mindenki más helyett élhessen, de senki még csak kísérletet sem tett arra, hogy ezt a kisebbséget érdemdúsabbnak vagy erényesebbnek tüntesse fel, mint a többieket. Ebben a világban teljesen egyértelmű, hogy csak a vagyon révén lehet emberhez méltó életet élni. Egy diploma vagy valamilyen képzettség kétségkívül elég ahhoz, hogy valaki az átlagnál ötször, esetleg tízszer többet keressen, de annál többet biztosan nem. A modern meritokratikus társadalom, főleg az Egyesült Államokban, sokkal keményebben bánik a vesztesekkel, hiszen azt üzeni, hogy alávetettségük az igazság, az erény és az érdemek nevében indokolható, nem beszélve arról, hogy az alsóbb osztályok nem is elég termelékenyek ahhoz, hogy sikeresek lehessenek.<sup>192</sup>

### Meritokratikus extrémizmus a gazdag társadalmakban

Érdekes, hogy a meritokráciát leghevesebben igenlő nézetek gyakran akkor kerülnek előtérbe, amikor a nagyon nagy béregyenlőtlenségeket kell igazolni, amelyek sokak szerint igazságosabbak, mint az öröklés miatt kialakuló egyenlőtlenségek. Franciaországban Napóleon korától az első világháborúig volt egy kis létszámú, nagyon jól fizetett (akár a kor átlagjövedelmének ötvenszeresét is megkereső) magas rangú köztisztviselő, köztük elsősorban a kabinet tagjai. Az ő magas fizetésüket senkinek nem kellett indokolnia – különösen a korzikai kisnemesi családból származó császárárt nem –, hiszen mindenki egyetértett abban, hogy a legtehetségesebb és felkészültebb egyének nem élhetnek rosszabbul a fizetésükből, mint a leggazdagabb örökösök (ami, ha úgy tetszik, fentről jövő válasz Vautrinnek). 1831-ben Adolphe Thiers a képviselőház szónoki emelvényén így fogalmazott: „A prefektusnak tudnia kell olyan színvonalon élni, mint a megyéje nemeseinek.”<sup>193</sup> 1881-ben Paul Leroy-Beaulieu is kifejti, hogy az

állam nagyon helytelenül járt el, amikor csak az alacsony jövedelmeket emelte. Harcosan védelmezi a magas beosztású tisztviselőket, akiknek többsége alig évi 15 000 vagy 20 000 frankot kap, ami első ránézésre ugyan hatalmas összegnek tűnik, ám a valóságban nem teszi lehetővé „az elegáns életet és a valamirevaló megtakarítást sem”.<sup>194</sup>

A legaggasztóbb, hogy ugyanez az érvelés köszön most vissza a leggazdagabb országokban, ahol a szükségletek és a méltó élet austeritására hivatkoznak. 2000–10-ben az Egyesült Államokban sokszor elhangzott ez az indoklás a szupermenedzserek csillagászati fizetése kapcsán (amely időnként az átlagjövedelem ötven- vagy akár százszorosa is lehet, ha nem több). E magas fizetések hívei azt állítják, hogy ha ezek nem lennének, akkor csak a nagy vagyonok örökösei élhetnének igazi jólétben, ami igazságtalan lenne. Ezzel nem kevesebbet mondanak, mint hogy egy szupermenedzszernek juttatott több millió vagy tízmillió eurónyi fizetés valójában a társadalmi igazságosság felé tett lépés.<sup>195</sup> Az ilyen érvelés még nagyobb, még szélsőségesebb egyenlőtlenségek megjelenéséhez vezethet a jövőben. Könnyen megtörténhet, hogy a világ a kétféle múlt legrosszabb elemeit ötvözi majd; az örökölt vagyonból fakadó nagyon nagy egyenlőtlenségeket és az érdem és termelékenység alapján (melynek egyébként igen csekély ténybeli alapja van) indokolt nagyon nagy béregyenlőtlenségeket. A meritokratikus extrémizmus így vezethet el a szupermenedzserek és a járadékosok közötti versenyfutáshoz, aminek a kárát azok látják, akik sem az egyik, sem a másik csoporthoz nem tartoznak.

Azt is hangsúlyoznunk kell, hogy a modern társadalomban az egyenlőtlenségek igazolására szolgáló meritokratikus hiedelmek nemcsak a hierarchia csúcsán vannak jelen, hanem lejjebb is, amikor az alsó és a középosztály közötti különbségeket kell megmagyarázni. Az 1980-as évek végén Michèle Lamont több száz mélyinterjút készített a „felső középosztály” tagjaival az Egyesült Államokban és Franciaországban, nagyvárosokban (New York, Párizs) és közepes méretű városokban (Indianapolis, Clermont-Ferrand) egyaránt. Az interjúalanyokat a pályájukról faggatta: mit gondolnak a saját társadalmi identitásukról, a társadalomban elfoglalt helyükről, és arról, mi különbözteti meg őket más társadalmi csoportoktól és kategóriáktól? A mélyinterjúk egyik legfontosabb következtetése az volt, hogy a két országban a „tanult elit” főleg a saját érdemeit, erkölcsi erényeit emelte ki, melyeket olyan fogalmakkal jellemeztek, mint a fegyelem, a türelem, a munka, az erőfeszítés stb. (de előfordult a tolerancia és a kedvesség stb. is).<sup>196</sup> Austen és Balzac hősei sosem gondolták volna, hogy így kellene magukról beszélniük a cselédek seregével összehasonlítva – igaz, ez utóbbiaknak általában a nevét sem tudjuk.

### A kisjáradékosok társadalma

Térjünk vissza a jelenbe, pontosabban a 2010-es évek Franciaországába. Becsléseim szerint az 1970-es évek után született korcsoportok számára az örökség a teljes életútjukon rendelkezésre álló összes – örökségből és munkából származó – forrás negyedét fogja jelenteni. A teljes összeget tekintve tehát az örökség már csaknem visszanyerte a 19. századi korcsoportokra jellemző súlyt (lásd 11.9. ábra). Ismét hangsúlyozni kell, hogy a központi forgatókönyvre épülő előrejelzésről van szó; ha az alternatív forgatókönyvben leírtak lesznek közelebb az igazsághoz (lassúbb növekedés és magasabb nettó hozam), akkor az örökség részaránya a rendelkezésre álló forrásokon belül egyharmadot vagy akár négytizedet is elérhet a 21. századi korcsoportok esetében.<sup>197</sup>

Az örökség szintje tehát újra a régi magasságokba ért, ez azonban nem jelenti azt, hogy ugyanazt a társadalmi szerepet is játssza, mint azelőtt. Mint már említettem, a vagyon nagyon erős koncentrációja megszűnt (egy évszázad alatt a felső centilis részaránya gyakorlatilag a harmadára csökkent; az 1910-es évek nagyjából 60%-ával szemben a 2010-es évek elején már alig haladja meg a 20%-ot), a tulajdonosi középosztály kialakulásából pedig arra következtethetünk, hogy ma sokkal kevesebb a nagyon nagy értékű örökség, mint a 19. században vagy a *belle époque* idején. Konkrétan: ha Goriot apó vagy César Birotteau ma akarna lányainak olyan hozományt adni, mely kényelmes életkörülményeket biztosít számukra, sokkal nagyobb termelő vagyont kellene adományoznia. Szemben az akkori 500 000 frankos, vagyis évi 25 000 frank évjáradékot biztosító hozománnyal, ma nagyjából évi 1,5 millió eurónyi kamatot, osztalékot és bérleti díjat – vagyis a 30 000 eurós átlagjövedelem ötvenszeresét – termelő vagyont kellene biztosítani, aminek az összege 30 millió euró.<sup>198</sup> Vannak persze ilyen örökségek, sőt még ennél busásabbak is, de sokkal kisebb számban, mint a 19. században, miközben a vagyonok és az örökségek tömege gyakorlatilag visszatért a korábbi magas szintekre.

Persze manapság senki nem írna olyan regényt, amelyben úton-útfélen 30 millió eurós vagyonokba botlunk, ahogy Balzac, Jane Austen vagy Henry James regényeiben megtehetjük. Nemcsak a pontos pénzügyi referenciák tűntek el ugyanis az irodalomból, miután az infláció megkérdőjelezte az addig biztosnak tűnő viszonyítási pontokat; eltűntek a járadékosok, és távozásukkal radikálisan átalakult az egyenlőtlenségekre vonatkozó társadalmi felfogás is. A kortárs irodalomban a társadalmi csoportok közötti egyenlőtlenségek szinte kizárólag a munka, a bérek és a képzettség terén fennálló különbségek kontextusában jelennek meg. A vagyoni hierarchia

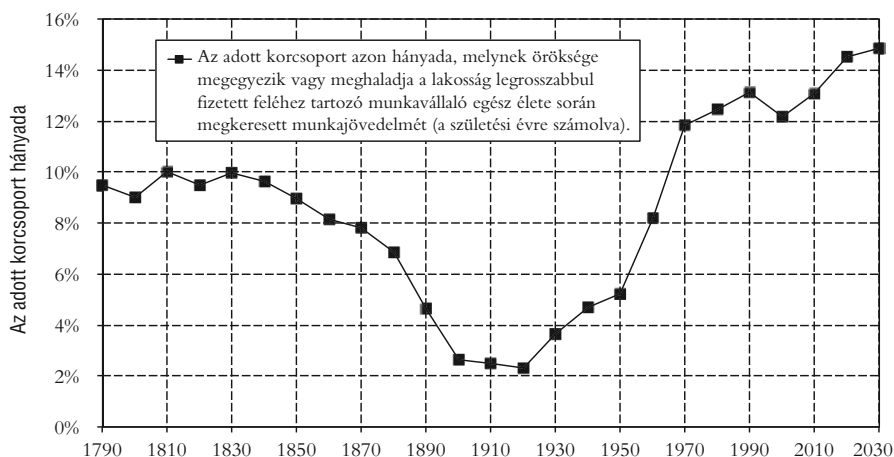
által strukturált társadalmat egy olyan társadalom váltotta fel, melynek a szerkezetét a munka és a humán tőke hierarchiája alakítja. Szembeötlő például, hogy számos, közelmúltban készült amerikai tévésorozat szereplői magasan felkészült szakemberek, akik hol súlyos betegeket gyógyítanak (*Doktor House*), hol bűnügyi rejtélyeket bogoznak ki (*dr. Csont*), vagy éppen az Egyesült Államok ügyeit igazgatják (*Az elnök emberei*). A szerzők alighanem azt gondolják, hogy nem árt, ha a szereplők zsebében több doktorátus, vagy akár Nobel-díj lapul. Egyáltalán nem túlzás, ha ezeket a sorozatokat egyfajta himnuszként értelmezzük, mely az indokolt egyenlőtlenségnek, a tanulásnak és az elit társadalmi hasznosságának szól. Vannak aztán újabb keletű alkotások, melyek a hatalmas vagyonokon alapuló, sokkal kevésbé rokonszenves egyenlőtlenségeket ábrázolják. *A hatalom hálójában* érzéketlen üzletemberei több százmillió dollárt loptak az alkalmazottaiktól, a náluk is önzőbb feleségeik pedig azon munkálkodnak, hogyan tudnának úgy elválni, hogy a bankszámla medencéstül-mindenestül az övék maradjon. A Madoff-ügy által inspirált harmadik évadban láthatjuk, hogy a sikkasztó pénzember gyermekei saját életszínvonaluk megtartása érdekében mi mindent megtesznek, hogy ne veszítsék el apjuk vagyonát, amelyet korábban Antigúára mentett ki.<sup>199</sup> Az *Édes, drága titkaink*ban ifjú, dekadens örökös ifjakat látunk, akik nem sok érdemmel vagy erőnnel büszkélkedhetnek, mégis mindenféle skrupulus nélkül remekül élnek a családi vagyonból. Ezek azonban a kivételek, amelyek erősítik a szabályt; a múltban felhalmozott vagyonból élőket ezek az alkotások jellemzően negatív figuraként ábrázolják, sőt gyakran egyértelműen el is ítélik. Balzac és Austen szereplői számára viszont az ilyen élet tökéletesen magától értetődik, sőt egyenesen szükséges ahhoz, hogy a szereplők között valódi érzelmek szövődjenek.

Ez igen nagy változás a társadalomnak az egyenlőtlenségről kialakított felfogásában, ami részben indokolt, részben viszont félreértések sorozatán alapul. Senki sem vitatja, hogy a diplomának ma jóval fontosabb szerepe van, mint a 18. században volt (egy olyan világban, ahol mindenkinek van diplomája vagy valamilyen képzettsége, nem nagyon ajánlatos kilógni a sorból; mindenkinek érdekében áll, hogy legalább valamilyen képzettséget szerezzen – még azoknak is, akik nagy örökségek várományosai, hiszen az örökség néha csak nagy késéssel érkezik). Ám ebből egyáltalán nem következik feltétlenül, hogy a társadalom meritokratikusabbá vált volna. Egyáltalán nem jelenti például azt, hogy a nemzeti jövedelemben a munkára eső rész nagyobb lenne most, mint régebben (a korábbiakban láttuk, hogy ez szinte egyáltalán nem igaz). Kiváltképp nem következik ebből, hogy mindenki egyforma esélyekkel indul a különböző képzettségek meg-

szerzéséért. Jobbára inkább arról van szó, hogy a képzési egyenlőtlenségek egyszerűen feljebb tolódtak, és semmilyen jel nem mutat arra, hogy az oktatás növelte volna az intergenerációs mobilitást.<sup>200</sup> Igaz, a humán tőke öröklése mindig sokkal összetettebb, mint a pénzügyi vagy ingatlantőkée (az előbbi örökösének valamekkora erőfeszítést azért mégiscsak ki kell fejtenie). Ebből aztán kialakult az a széles körben elfogadott – részben igaz – vélekedés, hogy az örökség uralmának vége, a helyét pedig egy valamivel igazságosabb társadalom veszi át.

Az alapvető félreértés szerintem a következő. Egyrészt az örökségeknek egyáltalán nem fellegzett be: egyszerűen megváltozott az örökölt vagyon eloszlása, ami azért igencsak mást jelent. Nyilvánvaló, hogy a 19. századdal összehasonlítva Franciaországban a 21. század elején kevesebb nagyon nagy örökséget találunk – a 30 millió, sőt még a 10 vagy 5 millió eurót meghaladó is sokkal ritkább, mint a 19. században. Mivel azonban az örökölt vagyon összessége nagyjából visszatért a 19. századi szintre, ez értelemszerűen azt jelenti, hogy sok a nagy vagy elég nagy örökség – a 200 000 euró, az 500 000 euró, az 1 vagy akár 2 millió euró értékű. Egy ekkora örökség ahhoz nem elég, hogy valaki soha többet ne gondoljon szakmai karrierre és csak a kamatokból éljen, de azért mégsem lebecsülendő összegről van szó, különösen, ha azzal az összeggel hasonlítjuk össze, amelyet a foglalkoztatottak túlnyomó többsége egész aktív élete folyamán megkeres. Úgy tűnik tehát, hogy a néhány nagyon gazdag járadékos társadalmából a sokkal nagyobb számú, de kevésbé gazdag járadékos társadalmába – ha úgy tetszik, a kisjáradékosok társadalmába – jutottunk.

Az indexet, ami szerintem a legalkalmasabb ennek a változásnak a szemléltetésére, a 11.11. ábrán tüntettem fel. Ez minden egyes korcsoportban azok százalékos arányát mutatja, akik többet örökölnék (örökség vagy ajándék formájában), mint amennyit a legrosszabbul megfizetett 50% egész aktív élete folyamán megkeres. Ez az összeg változik az idő folyamán; jelenleg a lakosság legrosszabbul fizetett felének a munkabére évi 15 000 euró körül van, ami egy ötvenéves pályafutás alatt 750 000 eurót jelent, a nyugdíjat is beleértve; nagyjából ennyit lehet keresni egy minimálbérért átdolgozott élet folyamán. Mint láttuk, a 19. században egy korcsoport kb. 10%-a örökölt ennél nagyobb összeget. Az 1910–20-as években aztán ez az arány 2%-ra zsugorodott össze, az 1930 és 1950 között születettek esetén pedig 4–5% körül alakult. Becsléseim szerint az 1970–80-as években születettek esetében az arány már 12%-ra növekedett, és a 2010–20-ban születettek esetén akár a 15%-ot is átlépheti. Konkrétan: minden egyes korcsoportban csaknem az egyének egyhatoda számíthat nagyobb örökségre, mint amennyiért a lakosság fele egy teljes életen át dolgozik (ez



**11.11. ábra.** Egy korcsoport hányad része örököl annyit, ami megegyezik az egy élet munkájával keresett jövedelemmel?

**Magyarázat:** az 1970 és 1980 között született korcsoportokban az egyének 12–14%-a jut akkora örökséghez, amely megegyezik vagy meghaladja a lakosság legrosszabbul fizetett feléhez tartozó munkavállalók által egész életük során megkeresett munkajövedelmet.

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

utóbbi történetesen nagyobbbrészt azokból áll, akik semmit sem örökölnék).<sup>201</sup> Ez a várható örökség persze minden bizonnyal nem akadályozza meg azt a bizonyos egyhatodot, hogy diplomát szerezzen és munkába álljon, így aztán jó eséllyel több pénzt fog keresni, mint a jövedelmi eloszlás alsó fele. Ám ez a fajta egyenlőtlenség, amelyik hamarosan a történelemben soha nem látott méretet ölt, eléggé nyugtalanító. Ezt már nehéz az irodalom eszközeivel ábrázolni vagy politikai beavatkozással korrigálni, hiszen a lakosság széles rétegeit állítja egymással szembe, nem pedig egy kis-számú elitet a társadalom fennmaradó részével.

### A járadékos a demokrácia ellensége

Nincs garancia arra, hogy a 21. században az örökölt tőke eloszlása terén kialakuló egyenlőtlenségek ne térnének vissza a múltban tapasztalt, kiemelkedően magas szintre. Ahogy azt már az előző fejezetben is említettem, semmilyen legyőzhetetlen erő nem áll az útjában annak, hogy a vagyoni koncentráció újra a *belle époque*-ot idéző szélsőséges szintekre emelkedjen, főleg ha a növekedés lassul, illetve a tőke nettó hozama emelkedik, mely



utóbbi megtörténhet, ha az országok közötti adóverseny élesedik. Ha ez bekövetkezik, nehéz elhinni, hogy ne lennének komoly politikai következményei. Demokratikus társadalmaink alapját ugyanis a meritokratikus értékrend jelenti, vagy legalábbis a remény, hogy a meritokrácia valóban érvényesül. Ez egyszerűen csak annyit jelent, hogy az egyenlőtlenségek alapja az érdem és a munka, nem pedig a rokonság és a járadékok. Ez a hit és remény kétségkívül nagyon fontos szerepet játszik a modern társadalmakban, mert a demokráciában az összes állampolgár deklaráltan egyenlő jogai éles ellentétben állnak az életkörülményekben mutatkozó egyenlőtlenségekkel. Ezt az ellentmondást csak úgy lehet feloldani, ha gondoskodunk arról, hogy a társadalmi egyenlőtlenségek racionális és univerzális elvekből fakadjanak, ne valamilyen önkényes esetlegességből. Az egyenlőtlenségeknek igazságosaknak és mindenki számára hasznosaknak kell lenniük (az 1789-es Emberi és Polgári Jogok Nyilatkozatának szavaival „a társadalmi különbségek csakis a közösség szempontjából való hasznosságon alapulnak”), ennek minimum meg kell jelennie az általánosan elfogadott diskurzusban, és a lehető legnagyobb mértékben érvényesülnie kell a valóságban is. 1893-ban Émile Durkheim azt prognosztizálta, hogy a modern demokratikus társadalmak nem fogják sokáig eltérni az örökölt vagyron létezését, és végül gondoskodni fognak arról, hogy tulajdonosa halálával a vagyona is sírba szálljon.<sup>202</sup>

Önmagáért beszél az is, hogy a „járadék”, illetve a „járadékos” szavak erősen negatív konnotációt kaptak a 20. század során. Ebben a könyvben ezeket a kifejezéseket az eredeti, leíró értelmükben használom; egy tőkejőség által egy év alatt megtermelt járadékot, illetve az ebből élő embereket értem alatta. Manapság a járadék, amit egy tőkejőség megtermel, nem más, mint a tőke hozama; hogy ez milyen formát ölt – bérleti díj, kamat, osztalék, nyereség, jogdíj vagy a bevétel bármilyen más jogi formája –, érdektelen, a lényeg, hogy az ilyen jövedelem alapja az adott tőkejőség tulajdona, nem pedig a végzett munka. A „járadék” és a „járadékos” kifejezéseket ebben az eredeti értelmükben használták a 18. és a 19. században, például Balzac és Austen regényeiben, amikor a vagyron és az abból származó jövedelem dominanciája a jövedelmi hierarchia csúcsán teljes mértékben elfogadott volt, legalábbis az elit köreiből. Szembeötlő, hogy az eredeti jelentés mennyire elsikkadt az idő folyamán, és ezzel párhuzamosan a demokratikus és meritokratikus értékek egyre inkább meghonosodtak. A 20. században a „járadék” kifejezés sértéssé vált, méghozzá a súlyosabbak közül. A nyelvnek ez az átalakulása valamennyi országban lezajlott.

Érdekes, hogy a „járadék” kifejezést egy teljesen eltérő értelemben is használjuk, a piac egyik tökéletlensége, nevezetesen a monopoljáradékok

(*rente de monopole*) leírására, illetve általánosságban minden jogtalan vagy indokolatlan bevétel meghatározására. Szinte az az érzésünk, hogy a „járadék” valamilyen gazdasági diszfunkció szinonimája. A járadék a modern racionalitás ellensége, aminek hadat kell üzeni, mindenekelőtt azért, hogy a verseny minél tisztább és tökéletesebb legyen. A „járadék” szó efféle használatának remek példája az interjú, amelyet az Európai Központi Bank jelenlegi elnöke néhány hónappal a kinevezése után adott számos nagy európai újságnak. Az elnök, akit az újságírók arról faggattak, hogy mi a stratégiája az európai problémák megoldására, a következő tömör választ adta: „Küzdeni kell a járadékok ellen.”<sup>203</sup> További magyarázatot ugyan nem fűzött a kijelentéséhez, de úgy tűnik, hogy az elnök úr a verseny hiányára célozhatott a szolgáltatási szektorban, például a taxisok, a fodrászok vagy hasonló tevékenységet végzők esetében, akik valószínűleg túl sok pénzt keresnek.<sup>204</sup>

A „járadék” szó ilyen értelmű használatával a probléma a következő: az, hogy a tőke jövedelmet termel, amelyet a szó eredeti jelentése szerint ebben a könyvben a „tőke által évente megtermelt járadék” értelemben használunk, semmiféle összefüggésben nincs a verseny tökéletlenségével vagy a monopóliumokkal. Ha a tőke hasznos szerepet játszik a kibocsátási folyamatban, természetes, hogy fizetni kell érte. Amint a növekedés lassul, szinte elkerülhetetlen, hogy a tőke hozama meghaladja a növekedési ütemet, ami automatikusan és aránytalanul megnöveli a múltban felhalmozott vagyoni egyenlőtlenségeket. Ezt a logikai ellentmondást nem lehet egy nagyobb dózis versennyel feloldani. A járadék ugyanis nem a piac tökéletlen működéséből adódik: éppenséggel pontosan a közgazdasági értelemben „tisztá és tökéletes” tőkepiac következménye, vagyis egy olyan tőkepiacé, amelyik minden tőketulajdonosnak – a legtehetségtelenebb örökösnek is – a lehető legmagasabb hozamot biztosítja a lehető legjobban diverzifikált portfólió után, amelyet a hazai és globális piacok egyáltalán biztosítani tudnak. Nem vitás, hogy van ebben valami sértő a józan ész számára, és ez a civilizációk sokaságát annyira zavarta, hogy úgy kezelték, ahogy tudták – az egyik betiltotta az uzsorát, a másik bevezette a szovjet típusú kommunizmust. A járadék ezzel együtt is bármely piacgazdaság velejárója, amelyben a tőke magántulajdonban van. Ezen a realitáson nem változtat, hogy a mezőgazdasági földtőke az idő folyamán ingatlan-, ipari és pénzügyi tőkévé alakult át. Néhányan azt gondolják, hogy a gazdasági fejlődés logikája aláássa a munka és a tőke közötti különbséget. Valójában azonban ennek éppen az ellenkezője történik: a tőkepiacok és a pénzügyi közvetítők egyre jobb teljesítménye inkább igyekszik elválasztani egymástól a tőke tulajdonosát és kezelőjét, és még inkább egyértelművé

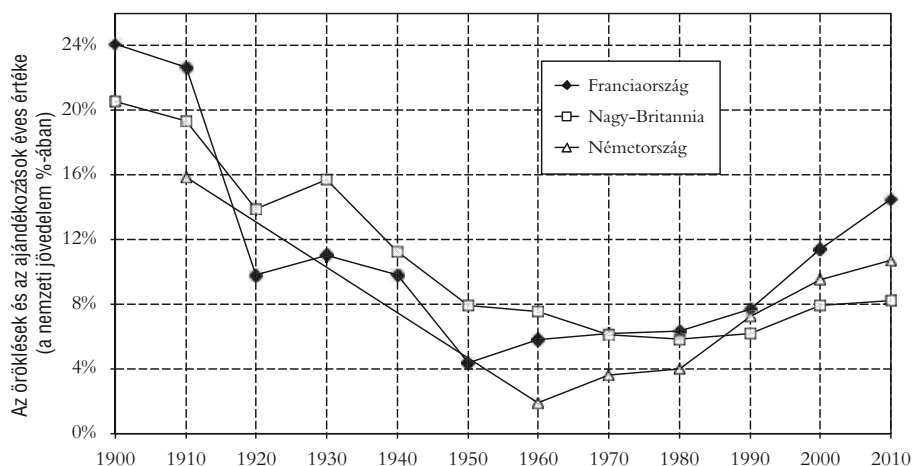
teszi a tiszta tőkejövedelem és a munkajövedelem közötti különbséget. A közgazdasági és technológiai racionalitás időnként köszönőviszonyban sincs a demokratikus racionalitással. A felvilágosodás utat nyitott az előbbinek, és szívesen képzelte azt, hogy az utóbbi majd teljes természetességgel, magától, mintegy varázsütésre kifejlődik. Ám a valódi demokráciához és a társadalmi igazságossághoz specifikus intézményekre van szükség, a piaci intézmények, vagy a parlament és más demokratikus intézmények ehhez nem feltétlenül elégségesek.

Foglaljuk össze az eddigieket. A divergenciát erősítő fundamentális erőt – amely ennek a könyvnek a tárgya – az  $r > g$  egyenlőtlenséggel lehet leírni, aminek semmi köze sincs a piac tökéletlen működéséhez, így aztán a szabadabb és tisztább versenypiac nem is fogja megzabolázni a működését. Az elképzelés, hogy a korlátok nélküli verseny véget vet az örökségnek és egyre inkább meriokratikus világba vezet, veszélyes illúzió. Az általános választójog megteremtése és a választói cenzus eltörlése (ami a 19. században a megfelelő vagyonnal rendelkezőkre szűkítette a választójoggal rendelkezők körét – 1820 és 1840 között a francia és brit társadalomban általában a lakosság leggazdagabb 1–2%-ára vonatkozott; lényegében azokra, akik 2000–10-ben Franciaországban vagyonadó fizetésére lennének kötelezve) véget vetett ugyan a vagyonosok formális politikai dominanciájának,<sup>205</sup> de nem tudta felszámolni azokat a gazdasági erőket, amelyek létrehozták a járadékosok társadalmát.

### Az örökölt vagyon visszatérése európai vagy globális jelenség?

Kutatásunk azzal az eredménnyel zárult, hogy az örökölt vagyon visszatért Franciaországban. Vajon kiterjeszthető-e ez a megállapítás más országokra is? Tekintettel arra, hogy a rendelkezésre álló adatok nem teljes körűek, sajnos lehetetlen erre a kérdésre pontos választ adni. Egyetlen országban sincsenek a franciaországihoz hasonlóan gazdag és konzisztens források az örökösödésre vonatkozóan, de ezzel együtt is levonhatunk bizonyos következtetéseket. Először is, a más európai országokra, elsősorban Németországra és Nagy-Britanniára vonatkozóan összegyűjtött, nem teljes körű adatsorok alapján feltételezhető, hogy az örökölt vagyon áramot illetően Franciaországban a 20. század során megfigyelt U alakú görbe valójában egész Európára érvényesnek tekinthető (lásd 11.12. ábra).

Németország esetében a becslések, amelyek sajnos nagyon kevés év alapján készültek, arra engednek következtetni, hogy az örökölt vagyon áramban még jelentősebb törés következett be az 1914 és 1945 közötti



**11.12. ábra.** Örökölt vagyon áram Európában, 1900–2010

**Magyarázat:** az örökölt vagyon áram Franciaországban, Nagy-Britanniában és Németországban egyaránt egy U alakú görbét követ. Elképzelhető, hogy az ábrázolt periódus vége felé az ajándékozások értékét Nagy-Britanniában némileg alábecsültük.

**Források és adatsorok:** piketty.pse.ens.fr/capital21.c

sokkhatások miatt, mint Franciaországban, hiszen amíg a vagyonáram 1910-ben a nemzeti jövedelem 16%-a körül alakult, 1960-ban már csak 2%-a volt. Ezt követően erős és folyamatos növekedés következett be az örökölt vagyon áramban, amely az 1980–90-es évektől kezdve felgyorsult és 2000–10-re már a nemzeti jövedelem 10–11%-át tette ki. Ez ugyan a franciaországi 2010. évi 15%-nál alacsonyabb, ám figyelembe véve, hogy Németország az 1950–60-as években alacsonyabb szintről indult, az örökölt vagyon áram visszapattanása valójában Németországban volt magasabb. Ráadásul a Franciaország és Németország közötti különbség teljes egészében megmagyarázható a tőke/jövedelem arány különbségével (vagyis a második részben vizsgált  $\beta$  hatással). Ha a magánvagyonok teljes összege Németországban a jövőben eléri a franciaországi szintet, akkor (minden más tényezőt adottnak véve) az örökölt vagyon áramok is azonosak lesznek. Érdekes az is, hogy az örökölt vagyon áramnak ez az erős visszapattanása Franciaországhoz hasonlóan nagyrészt az ajándékozások jelentős növekedésének köszönhető. Az 1970–80-as évekig az összes örökség kb. 10–20%-át jelentették a német hatóságok által hivatalosan rögzített ajándékozások, ami aztán fokozatosan egészen 60%-ig nőtt a 2000–10-es évekre. Végül pedig az 1910-ben megfigyelt, franciaországinál alacsonyabb német örökölt vagyon áram jelentős részben a *belle époque*-ban megfigyelhető na-

gyobb demográfiai növekedés következménye volt (az  $m$  hatás). Ugyanez megfordítva is igaz: ugyanis a 21. század elején Németországban tapasztalható demográfiai stagnálás következtében előfordulhat, hogy az örökölt vagyon áram a következő évtizedekben a franciaországinál magasabb szintet ér el.<sup>206</sup> Persze ugyanez vonatkozik a többi olyan országra is, például Olaszországra és Spanyolországra, amelyekben szintén csökken a lakosság lélekszáma, illetve a születések száma. Sajnos azonban ezen országok esetében nem rendelkezünk megbízható historikus adatsorokkal az örökölt vagyon áramot illetően.

Nagy-Britannia vonatkozásában az első megállapításunk az, hogy az örökölt vagyon áram a *belle époque* idején nagyjából a franciaországival volt egyenlő: a nemzeti jövedelem 20–25%-át tette ki.<sup>207</sup> Ez az arány kisebb mértékben csökkent le a világháborúk következtében, mint Franciaországban vagy Németországban. Ez egybecseng azzal, hogy a magánvagyonok állománya itt kevésbé volt érintett ( $\beta$  hatás), és a vagyonok felhalmozódása sem esett vissza annyira ( $\mu$  hatás). Az éves örökölt és ajándékozott vagyon áram nagyjából a nemzeti jövedelem 8%-ára esett vissza az 1950–60-as, majd 6%-ig süllyedt az 1970–80-as években. A visszapattanást 1970–80-tól kezdve lehet igazán megfigyelni, még ha nem is volt annyira erős, mint Franciaországban vagy Németországban. A rendelkezésre álló adatok szerint a brit örökölt vagyon áram a 2000–10-es években alig haladta meg a nemzeti jövedelem 8%-át.

Elméletben több magyarázat is kínálkozik erre a jelenségre. Az örökölt vagyon áram jóval alacsonyabb szintjét magyarázhatja például az, hogy a britek a magánvagyonok nagyobb részét fektették át nem ruházható nyugdíjalapokba. Ez azonban csak részleges magyarázat, mivel a nyugdíjalapok Nagy-Britannia összes magánvagyonának mindössze 15–20%-át jelentik. Meg kell említenünk, hogy az életciklus-vagyon egyáltalán nem feltétlenül előzi meg az átruházható vagyont; pusztán logikai szempontból a kétféle vagyont inkább össze kell adni, így az ország, amelynek lakói inkább nyugdíjalapokba történő befektetésekkel finanszírozzák a nyugdíjas éveiket, minden bizonnyal nagyobb összegben halmoznak fel más természetű magánvagyonot, amelyet részben más országokban fektethetnek be.<sup>208</sup>

Az is lehetséges, hogy az alacsonyabb örökölt vagyon áram Nagy-Britanniában bizonyos lélektani-viselkedési mintákkal függ össze, amelyek a megtakarításokkal és a családon belüli ajándékozással kapcsolatosak. Mielőtt azonban erre a következtetésre jutnánk, meg kell jegyezni, hogy a 2000–10-es években megfigyelt különbség teljes egészében magyarázható az ajándékozások alacsonyabb szintjével is. Nagy-Britanniában ez a szint stabilan

az összes öröklés 10%-a körül maradt az 1970–80-as évek óta, miközben Franciaországban és Németországban a 2000–10-es évekre az ajándékozás a teljes összeg 60–80%-át tette ki. Ha figyelembe vesszük az ajándékozások dokumentálásának nehézségeit, illetve az országonkénti eltéréseket, akkor ez az eltérés több mint gyanús. Azt sem lehet kizárni ugyanis, hogy – legalábbis részben – a jelenség hátterében az ajándékok értékének alábecslése áll. A rendelkezésre álló adatok jelenlegi állapota sajnos nem teszi lehetővé, hogy teljes bizonyossággal eldöntsük, vajon a brit örökölt vagyon áramnak ez a kiemelkedően alacsony szintje valódi magatartásbeli különbséget jelent (ti. a jómódú britek nagyobb arányban élnek fel a vagyonukat és kevesebbet ruháznak át az utódaikra, mint a franciák és németek), vagy egyszerűen csak egy statisztikai torzításról van szó. (Ha a Franciaországban és Németországban megfigyelt ajándékozás/öröklés hányadost alkalmaznánk, akkor a brit örökölt vagyon a 2000–10-es években a nemzeti jövedelem 15%-a körül alakult volna, éppen úgy, mint Franciaországban.)

Az Egyesült Államok esetében az öröklésre vonatkozóan rendelkezésre álló források még súlyosabb problémák elé állítottak bennünket. Az 1916-ban bevezetett szövetségi örökösödési adó mindig is csak az örökségek elenyésző részét érintette (általában alig 2%-át), és az ajándékozásra vonatkozó bejelentési kötelezettség is korlátozott volt, így aztán az örökösödési adó kapcsán kinyerhető statisztikai adatok sok kívánnivalót hagynak maguk után, és ezt a hiányt lehetetlen más forrásból pótolni. A nemzeti statisztikai hivatalok által végzett felmérések kivétel nélkül alábecsülik a hagyatékokat és az ajándékokat. Ezért azt hiszem, hogy a tudásunkban komoly fehér foltok vannak, amelyekről gyakran elfeledkeznek azok, akik az ilyen felmérések alapján dolgoznak. Franciaországban például azt találjuk, hogy a felmérések során bevallott ajándékozások és öröklések az adózási adatokból kalkulált értéknek alig a felét jelentik (pedig ez utóbbi is inkább a valódi vagyonáram alsó közelítése, mivel nem szerepelnek benne az olyan adómentes aktívák, mint az életbiztosítás). A megkérdezettek szemmel láthatólag hajlamosak elmulasztani, hogy bejelentsék, mit örököltek vagy kaptak ajándékként, inkább igyekeznek a saját vagyoni történetüket a lehető legkedvezőbb színben feltüntetni. Ez egyébként önmagában is érdekes adalék ahhoz, hogy a modern társadalmak tagjai hogyan vélekednek az örökségről.<sup>209</sup> Számos országban, például az Egyesült Államokban is, sajnos lehetetlen összehasonlítani a felmérések adatait az adózási forrásokkal. Ám nincs okunk kételkedni abban, hogy a felmérések résztvevői legalább annyira alábecsülik az általuk kapott vagyonok értékét, mint Franciaországban, annál is inkább, mert az örökségekről kialakult közvélekedés legalább annyira negatív az Egyesült Államokban is.

Az amerikai források hiányossága miatt tehát rendkívül nehéz bármennyire is pontos megállapításokat tenni az örökölt vagyon áram történeti evolúcióját illetően az Egyesült Államokban. Ez részben magyarázat arra is, hogy miképpen alakulhatott ki az 1980-as években e kérdéssel kapcsolatban két egymással szöges ellentétben álló elmélet az amerikai közgazdászok között, mely aztán éles vitába torkollott. Az egyik oldalon Modiglianit találjuk, aki az életciklusvagyon-elmélet kidolgozója, és azt állította, hogy az örökölt vagyon a teljes amerikai tőke mindössze 20–30%-a. A másik oldalon pedig az ún. Kotlikoff–Summers-tézist találjuk, amely szerint az örökölt vagyon a teljes tőke legalább 70–80%-a. Amikor az 1990-es évek elején ifjú egyetemistaként először találkoztam ezekkel a munkákkal, ez a két ellentétes álláspont teljesen letaglózott: hogy fordulhat elő, hogy ennyire különböző eredményre jutnak komoly tudós hírében álló közgazdászok? Mindenekelőtt le kell szögeznünk, hogy mindkét tábor elég rossz minőségű, az 1960-as évek végére és az 1970-es évek elejére vonatkozó adatokra támaszkodott. Ha a ma rendelkezésre álló adatok fényében vizsgáljuk meg ezeket a becsléseket, arra a megállapításra jutunk, hogy az igazság valahol a kettő között van, de sokkal közelebb a Kotlikoff–Summers-féle becsléshez; az örökölt vagyonok vitathatatlanul az amerikai összvagyon legalább 55–60%-át tették ki az 1970–80-as években.<sup>210</sup> Általánosabban, ha megpróbáljuk megbecsülni az örökölt vagyon részarányának változásait az Egyesült Államokban a 20. század során – hasonlóan ahhoz, ahogy azt a 11.7. ábrán Franciaország esetében tettük (persze jóval teljesebb adatforrásokkal dolgozva) –, egy kevésbé karakteres U alakú görbét kapunk; az örökségek aránya kissé alacsonyabb lesz, mint Franciaországban volt a 20. században vagy a 21. század elején, az 1950 és 1970 közötti években pedig egy kicsit magasabb. Ennek legfőbb oka a nagyobb amerikai demográfiai növekedés, ami egyszerre jelenti a nemzeti jövedelemhez viszonyított alacsonyabb tőkeállományt ( $\beta$  hatás), illetve azt, hogy a vagyonok kevésbé öregedtek el ( $m$  és  $\mu$  hatás). Hiba lenne azonban túlértékelni ezt a különbséget; az örökség Amerikában is fontos szerepet játszik. És ami a legfontosabb, az Európa és Amerika közötti különbséget semmilyen örök érvényű kulturális különbség nem indokolja; úgy tűnik, hogy elsősorban a demográfiai struktúra, illetve a népesség növekedésének különbségei állnak a jelenség hátterében. Amennyiben a lakosság növekedése egy napon lassulni kezd az Egyesült Államokban is, ahogy azt a hosszú távú előrejelzések alapján feltételezhetjük, nagy valószínűséggel az örökölt vagyon épp úgy ott is visszapattan, mint Európában.

A szegény és feltörekvő országokkal kapcsolatban sajnos nem rendelkezünk megbízható historikus adatokkal az örökölt vagyonra és annak változásaira

vonatkozóan. Hihetőnek tűnik az a feltételezés, hogy amennyiben a demográfiai és gazdasági növekedés csökkenésnek indul, ami nagy valószínűséggel be fog következni a jövő század során, az örökölt vagyon mindenhol ugyanolyan jelentőségre tesz szert, mint amilyen a lassú növekedésű országok esetében a világtörténelem során mindig is tapasztalható volt. Ha valahol negatív demográfiai növekedés következne be, ott az örökség jelentősége soha nem látott méreteket ölthet. Ez persze nem egyik napról a másikra fog bekövetkezni. A kínai növekedési ütem alapján érthető, hogy az örökölt vagyon áram jelenleg miért mutat olyan alacsony értéket. Az aktív korban lévő kínaiak számára, akiknek a jövedelme mostanában évi 5–10%-kal növekszik, a vagyon legmeghatározóbb eleme az esetek túlnyomó többségében a saját megtakarítás, nem pedig a nagyszülőktől származó örökség, akiknek a jövedelme amúgy is sokkal kevesebb volt, mint az övék. Az örökölt vagyon világméretű visszapattanása kétségkívül a 21. század második felének nagyon fontos problémája lesz, de a következő évtizedekben ez a kérdés elsősorban Európát, és kisebb mértékben az Egyesült Államokat fogja érinteni.



## 12. Globális vagyoni egyenlőtlenségek a 21. században

Egészen eddig a vagyoni egyenlőtlenségek dinamikáját túlságosan szűk, nemzeti szemszögből vizsgáltam. Igaz, több alkalommal utaltam arra, hogy milyen nagy szerepet játszottak a brit és francia állampolgárok külföldi aktívái a 19. században és a 20. század elején, de ez biztosan nem elegendő, hiszen a vagyonok nemzetközi szintű egyenlőtlensége főképpen a jövő szempontjából fontos. Ezért a továbbiakban a vagyoni egyenlőtlenségek dinamikáját globális szinten fogom vizsgálni, és a vizsgálatba bevonom a folyamatot jelenleg meghatározó legfontosabb tényezőket. Fel kell tennünk a kérdést: fennáll-e az a veszély, hogy a pénzügyi globalizáció a tőke soha nem látott mértékű koncentrációjához vezet a jövőben? Netán lehetséges, hogy ez már meg is történt?

Először az egyéni vagyonokkal foglalkozom: vajon az újságokban szupergazdagoknak nevezett egyének vagyoni részaránya növekedni fog a 21. században? Aztán az országok közötti egyenlőtlenségekkel folytatom: vajon a mai gazdag országokat felvásárolják a kőolajtermelő országok, netán Kína, vagy a saját szupergazdagjaik? Ám mindenekelőtt egy olyan kérdéssel kell kezdenem, ami eddig nem kapott elég figyelmet, de nagyon fontos szerepet játszik a következő elemzésekben – a tőkehozam egyenlőtlenségeivel.

### A tőkehozam egyenlőtlenségei

Számos közgazdasági modell indul ki abból, hogy a tőke hozama mindenki számára ugyanannyi, függetlenül attól, hogy mennyire nagy vagy kicsi a kérdéses tőke. Ám ez korántsem biztos, hogy így van: teljes mértékben

elképzelhető, hogy a nagyobb vagyonok tulajdonosai átlagosan magasabb hozamot tudnak elérni, mint a kisebb vagyonok tulajdonosai – több okból kifolyólag is. Nyilvánvaló, hogy ha valakinek 10 millió eurója van, jóval többet tud költeni arra, hogy vagyonkezelők és pénzügyi tanácsadók szolgáltatásait vegye igénybe, mint az, akinek 100 000 euró az összvagyon. Akinek meg egymilliárd eurója van, az még a 10 millió eurós vagyon tulajdonosánál is többet költhet ilyen célra. Ha ezek a pénzügyi közvetítők valóban képesek arra, hogy jobb befektetési lehetőségeket kutassanak fel, akkor ezen a téren is érvényesülhet a méretgazdaságosság, ami megnöveli a nagyobb portfóliók átlagos hozamát. A második ok az, hogy a nagy vagyonok birtokában könnyebb kockáztatni és türelmesnek lenni, mint ha jóformán semmink sincs. E két ok miatt – és minden jel arra mutat, hogy az első a gyakorlatban fontosabb a másodiknál – nagyon valószínűnek tűnik, hogy 4%-os átlagos tőkehozam esetén a nagyobb vagyonok tulajdonosai ennél jóval többet, akár évi 6–7%-ot is elérhetnek, miközben a szerényebb vagyonok tulajdonosainak meg kell elégedniük esetleg csak évi 2–3%-os hozammal. Látni fogjuk, hogy szerte a világon a legnagyobb vagyonok (köztük az örökölt vagyonok) az elmúlt évtizedek során olyan nagy ütemben növekedtek (évi 6–7%-kal), ami jóval meghaladta a vagyonok átlagos növekedési ütemét.

Nyilvánvaló, hogy ez a mechanizmus automatikusan erőteljes széttartást idéz elő a tőke eloszlásában. Amennyiben a globális vagyoni hierarchia felső decilisének vagy centilisének a vagyona strukturális okokból gyorsabban gyarapodik, mint az alsóbb deciliseké, a vagyoni egyenlőtlenség magától értetődően korlátlanul növekedhet. Az egyenlőtlenségnek ez a folyamata az új globalizált gazdaság keretein belül soha nem látott méreteket ölthet. A kamatos kamat törvénye okán, melyről az 1. fejezetben szó volt, ez a mechanizmus nagyon gyors széttartást eredményezhet, és ha semmi nincs, ami az útját állja, a nagyon nagy vagyonok rendkívüli méreteket ölthetnek néhány évtizeden belül. A tőkehozam egyenlőtlenségei olyan divergenciát előidéző mechanizmussá állnak össze, amely jelentősen felerősíti az  $r > g$  egyenlőtlenség hatását. Az  $r - g$  különbség tehát úgy lehet magas a legnagyobb vagyonok esetében, hogy az összes vagyon és a gazdaság egészének tekintetében nem feltétlenül az.

Szigorúan logikai szempontból az egyetlen „természetes” fékezőerő – a közvetlen politikai beavatkozásról most nem beszélve – ismét csak a növekedés lehet. Ha a globális gazdaság növekedési üteme gyors, a legmagasabb vagyonok növekedési üteme korlátok között marad, azaz nem sokkal lesz magasabb, mint a jövedelem és a vagyon átlagos növekedési üteme. Konkrétan: ha az éves globális növekedés az 1990 és 2012 közötti időszak-

hoz hasonlóan 3,5% körül lesz 2012 és 2030 között is, a legnagyobb vagyonok növekedése ugyan gyorsabb lesz a többi tényezőnél, de mindenesetre nem annyira látványosan gyorsabb, mintha a globális gazdaság növekedési üteme csupán évi 1–2% lenne. Ne feledjük, hogy a jelenlegi globális növekedésnek van egy nagy demográfiai összetevője is, és azt se, hogy a fejlődő országok szupergazdagjai gyors ütemben zárkóznak fel a világ leggazdagabb embereihez. Ez azt a benyomást kelti, hogy a gazdagok csoportja gyors átalakuláson megy keresztül, amire válaszul a fejlett országokban sok emberben erősödik a lemaradás érzete, és az ezzel kapcsolatos frusztráció sok minden másnál erősebb lehet. Hosszabb távon azonban, ha és amennyiben a szegény országok felzárkóznak a gazdagokhoz és a globális növekedés lassul, a tőkehozam egyenlőtlenségei ennél sokkal nagyobb problémát fognak jelenteni. Ugyancsak hosszú távon az országokon belüli vagyoni egyenlőtlenségek több okot adnak majd a fejfájásra, mint a vagyonok egyenlőtlen eloszlása az országok között.

A tőkehozam egyenlőtlenségeinek vizsgálatát a nemzetközi vagyoni rangsor bemutatásával kezdem. Ezután áttérek a nagy amerikai egyetemek alapítványi vagyonainak hozamára. Ez inkább csak eseti bizonyíték, mindenesetre alkalmas arra, hogy transzparensen és tárgyilagosan megvizsgáljuk a portfólió méretének szerepét a hozamegyenlőtlenségek alakulásában. Ezután az állami vagyonalapok hozamára térek rá, különös tekintettel a kőolajtermelő országok és Kína esetére, ami végül visszavezet bennünket az országok közötti vagyoni egyenlőtlenségek kérdéséhez.

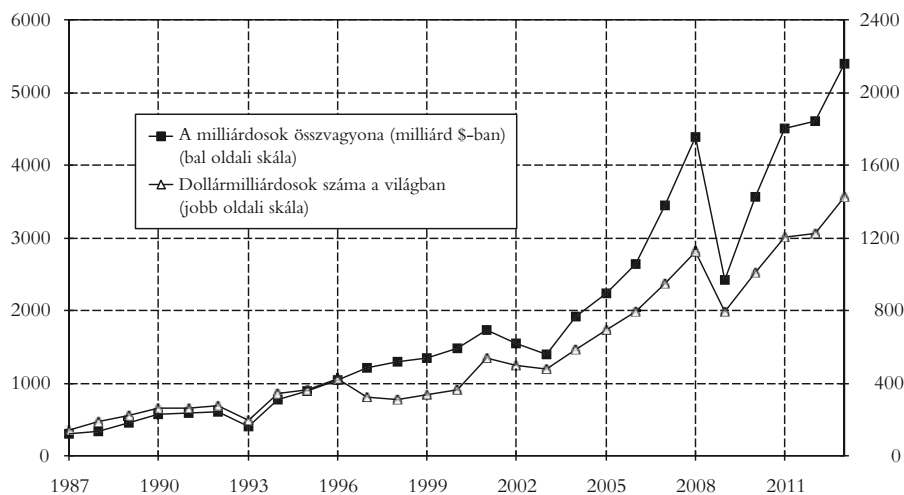
### A globális vagyoni rangsorok evolúciója

A közgazdászok általában nem sokra becsülik a vagyoni rangsorokat, melyeket az amerikai *Forbes* magazin és a hozzá hasonlók állítanak össze szerte a világon. Nem vitás, hogy ezekben sok a torzítás és – enyhén szólva – komoly módszertani problémákkal is küzdenek. Ugyanakkor megvan az előnyük, hogy legalább léteznek, és megkísérlik kielégíteni azt a nagyon is legitim és sürgető társadalmi igényt, hogy napjaink egyik legfontosabb kérdéséről – a vagyonok globális eloszlásáról és annak időbeni evolúciójáról – tájékoztatást kapjunk. Hozzáteszem, néha nem árt, ha a közgazdászok is olvassák ezeket. Persze tudnunk kell, hogy a vagyonok globális dinamikájáról nagyon kevés megbízható adattal rendelkezünk. A nemzeti kormányok és statisztikai hivatalok egyáltalán nem tudnak lépést tartani a tőke globalizációjával, és az eszköztárunk – például az egy adott országra korlátozódó háztartási felmérések – egyáltalán nem teszi lehetővé a 21. század

elején zajló változások alapos vizsgálatát. A magazinok által készített vagyoni rangsorokon persze van mit javítani, például úgy, hogy egybevetik ezeket más hivatalos statisztikákkal, adózási és banki adatokkal. Mindenesetre abszurd és kontraproduktív lenne úgy tenni, mintha nem is léteznének, annál is inkább, mert jelenleg a hivatalos források nemzetközi szinten eléggé összehangolatlanok. Éppen ezért a továbbiakban azzal foglalkozom, hogy milyen hasznos következtetések levonására alkalmasak ezek a vagyoni rangsorok.

A legrégebbi és legmódszeresebb ezek közül az amerikai *Forbes* magazin által 1987 óta publikált, éves rangsor a világ milliárdosairól. Az újságírók minden lehetséges forrást felhasználnak, hogy összeállíthassanak egy minél teljesebb listát azokról – bárhol is éljenek a világon –, akiknek a tiszta vagyona meghaladja az egymilliárd dollárt. 1987 és 1995 között a rangsor élén egy japán milliárdos állt, akinek a helyét aztán 1996 és 2009 között egy amerikai, majd végül 2010-től egy mexikói vette át. A *Forbes* szerint a földkerekségen 1987-ben alig 140 dollármilliárdos élt, 2013-ra azonban a számuk megtízszereződött és már meghaladta az 1400 főt. Az összvagyon mennyisége még nagyobb mértékben növekedett; az 1987-es 300 milliárdról 5400 milliárdra, vagyis majdnem hússzorosára duzzadt 2013-ra (lásd 12.1. ábra). Az inflációt és az 1987 óta lezajlott globális gazdasági növekedést figyelembe véve ezeket a látványos számokat, bár minden évben a világ összes újságja hivatkozik rájuk, nehéz értelmezni. Ha a világ lakosságához és a globális magánvagyon teljes összegéhez hasonlítjuk (melynek alakulását a második részben vizsgáltuk), akkor a következő, valamivel jobban értelmezhető eredményekre jutunk. 1987-ben a világ minden 100 millió lakójára 5, 2013-ban azonban már 30 milliárdos jutott. Ezekre a milliárdosokra 1987-ben az összes magánvagyon mindössze 0,4%-a esett, 2013-ra viszont már több mint 1,5%. Ezzel megdőlt a globális pénzügyi válság és a Lehman Brothers csődje előtti 2008-as rekord (lásd 12.2. ábra).<sup>211</sup> Bár az adatok efféle leírása természetesen nem nevezhető igazán tudományosnak, és egyébként sem meglepő, hogy a világ összlakosságához viszonyítva hat-szor annyi tagot számláló csoport részaránya a világ vagyonán belül négy-szer nagyobb.

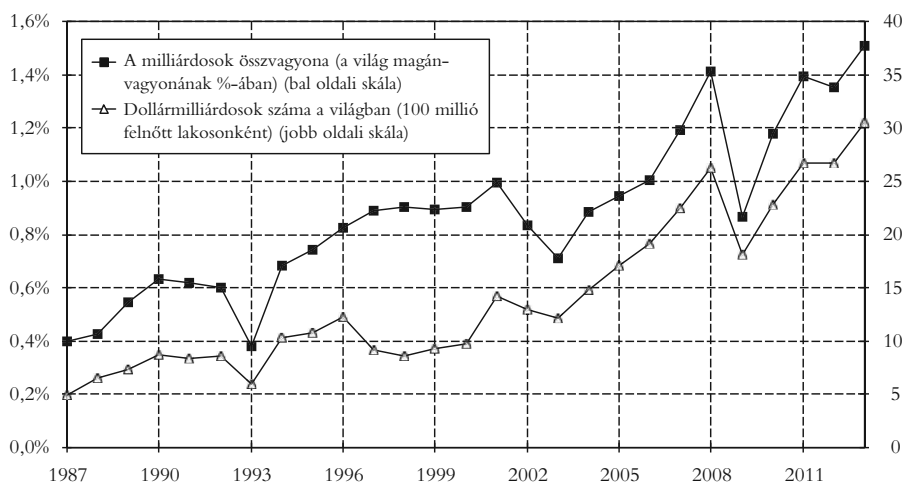
Ezeknek a vagyonrangsoroknak csakis úgy adhatunk használható értelmezési keretet, ha megvizsgáljuk, hogyan alakult a világ lakossága egy meghatározott részének, mondjuk, a felnőtt populáció leggazdagabb húszmilliomod részének a vagyona. Az 1980-as évek végén 150 felnőttől beszélünk a 3 milliárdból, 2010-ben pedig 225-ről a 4,5 milliárdból. Ekkor válik láthatóvá, hogy e csoport tagjainak az átlagos vagyona az 1987-es alig 1,5 milliárd dollárról 2013-ra közel 15 milliárdra nőtt, ez pedig az inflációt



**12.1. ábra.** A világ milliárdosai a *Forbes* magazin rangsora alapján, 1987–2013

**Magyarázat:** 1987 és 2013 között a világ dollármilliárdosainak száma a *Forbes* magazin becslései szerint 140-ról 1400-ra növekedett, az összvagyonuk pedig 300 milliárd dollárról 5400 milliárdra.

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)



**12.2. ábra.** Milliárdosok a világ lakosságához és az összvagyonához viszonyítva, 1987–2013

**Magyarázat:** 1987 és 2013 között a 100 millió felnőtt lakosra jutó milliárdosok száma 5-ről 30-ra növekedett, a világ összvagyonából birtokolt részük pedig 0,4%-ról 1,5%-ra.

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

leszámítva 6,4%-os éves átlagos növekedést jelent.<sup>212</sup> Ha ezek után szemügyre vesszük a világ lakosságának leggazdagabb százmilliomod részét, ami az 1980-as évek végén 30 felnőtt a 3 milliárdból, és 45 a 2010-es 4,5 milliárdból, akkor még jelentősebb, az inflációt leszámítva 6,8%-os éves növekedést kapunk. Összehasonlításképpen – ahogy ezt a 12.1. táblázatban feltüntettük – az egy felnőtt lakosra jutó átlagos vagyon a földtekén évente 2,1%-kal nőtt, míg a globális átlagjövedelem évi 1,4%-kal.<sup>213</sup>

Összefoglalva: az 1980-as évek óta a globális vagyonok átlagosan egy kicsit gyorsabban növekedtek, mint a jövedelmek (a tőke/jövedelem aránynak erről az emelkedő trendjéről beszéltünk a második részben), a legnagyobb vagyonok viszont jóval nagyobb mértékben gyarapodtak, mint az átlagvagyon. Ez az az új információ, amelyre a *Forbes* magazin rangsorai rávilágítanak – már amennyiben hitelesnek fogadjuk el ezt a forrást.

Látni fogjuk, hogy a pontos következtetések nagymértékben függenek a referenciaként kiválasztott évtől, illetve időszaktól. Például ha az 1987 és 2013 közötti időszak helyett az 1990 és 2010 között eltelt éveket vizsgáljuk, a legnagyobb vagyonok reálnövekedése évi 6–7% helyett mindössze 4% lesz.<sup>214</sup> Ez abból adódik, hogy az 1990-ben a tőzsdék és az ingatlan-

**12.1. táblázat.** A világ legnagyobb vagyonainak növekedési üteme, 1987–2013

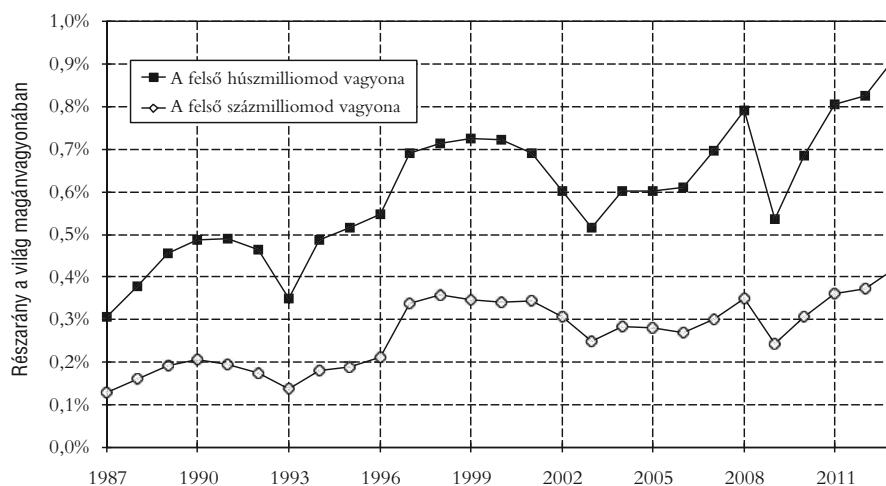
Éves átlagos reálhozam (az infláció levonása után)	1987 és 2013 közötti időszak
A lakosság leggazdagabb százmilliomod részének vagyona (kb. a világ 3 milliárdos felnőtt lakosságából 30 személy 1980-ban, a 2010-es 4,5 milliárdból pedig 45)	6,8%
A lakosság leggazdagabb húszmilliomod részének vagyona (kb. a világ 3 milliárdos felnőtt lakosságából 150 személy 1980-ban, a 2010-es 4,5 milliárdból pedig 225)	6,4%
A világ felnőtt lakosságának átlagos vagyona (éves növekedés)	2,1%
A világ felnőtt lakosságának átlagos jövedelme (éves növekedés)	1,4%
A világ felnőtt lakosságának éves növekedése	1,9%
Globális GDP éves növekedése	3,3%

**Magyarázat:** 1987-től 2013-ig a legnagyobb globális vagyonok évente 6–7%-kal növekedtek, míg a világon az átlagvagyon 2,1%-kal, az átlagjövedelem pedig 1,4%-kal. Valamennyi esetben a növekedési ráták az infláció levonása után értendők (az infláció mértéke 1987 és 2013 között évi 2,3% volt).

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

piacok világszerte csúcsot döntöttek, miközben a 2010. év ebben a tekintetben meglehetősen gyenge volt (lásd 12.2. ábra). Ezzel együtt bármelyik évet is választjuk, a legnagyobb vagyonok trendszerű növekedése mindig jóval – legalább kétszer – magasabb volt, mint az átlagos jövedelem és az átlagos vagyon esetében. Ha a legfelső milliommódok részarányának változásait vizsgáljuk a világ összvagyonában, arra a megállapításra juthatunk, hogy ez egy harminc évnél rövidebb időszak alatt több mint megháromszorozódott (lásd 12.3. ábra). E vagyonok nagysága ugyan az összes vagyonhoz képest viszonylag kicsi, ám a széttartás üteme igen látványos. Ha ez a folyamat akadálytalanul tovább folytatódna, ezek a nagyon kislétszámú csoportok a világ összes vagyonának igencsak jelentős részét tudhatnák magukénak a 21. század végére.<sup>215</sup>

Vajon ez a következtetés kiterjeszthető-e a vagyonok globális eloszlásának szélesebb szegmenseire is, mely esetben a széttartás üteme sokkal gyorsabb lenne. A *Forbes* és más magazinok által összeállított listákkal az első nagy baj, hogy túlságosan kevés emberre terjednek ki ahhoz, hogy valóban érdekesek legyenek makrogazdasági szempontból. A széttartás gyors ütemétől és bizonyos vagyonok szélsőséges nagyságától függetlenül ezek az adatok csak néhány száz (esetenként néhány ezer) emberre terjednek ki az



**12.3. ábra.** A nagyon jelentős vagyonok részaránya a világ összvagyonában, 1987–2013

**Magyarázat:** 1987 és 2013 között a felső húszmilliomod vagyona a világ összvagyonának 0,3%-áról 0,9%-ára nőtt, a felső százmilliomod vagyona pedig 0,1%-ról 0,4%-ra.

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

egész világon, akiknek a vagyona kicsit meghaladja a globális vagyon 1%-át.<sup>216</sup> Ez értelemszerűen azt jelenti, hogy a listáknak a globális tőke 99%-áról nincs mondanivalójuk.<sup>217</sup>

### A milliárdos-listáktól a „globális vagyoni jelentésekig”

Ahhoz, hogy tovább tudjunk lépni és megkíséréljük megbecsülni a világ vagyoni hierarchiája felső decilisének, centilisének vagy ezrelékének a részarányát a globális vagyonban, szükségünk van olyan adózási és statisztikai adatokra, mint amilyenekkel a 10. fejezetben már találkoztunk. Akkor bemutatam, hogy az 1980–90-es évektől kezdve valamennyi fejlett országban a vagyoni egyenlőtlenségek tendenciaszerűen növekednek, így aztán semmi meglepő nem lenne abban, ha ugyanezt látnánk globális szinten is. Sajnos a rendelkezésre álló források minőségét sokféle bizonytalanság rontja. (Előfordulhat, hogy alábecsüljük a fejlett országokban zajló trendnövekedést, számos feltörekvő ország esete pedig talán fel sem dolgozható, mert valamirevaló progresszív adózási rendszer hiányában a statisztikák annyira elégtelenek.) Így aztán a jelenlegi helyzetben nagyon nehéz valamennyire is pontos becslésekkel élni a globális vagyoni hierarchia felső decilisének, centilisének és ezrelékének változó részarányaira vonatkozóan.

Néhány éve több nemzetközi pénzügyi szervezet is – reagálva a növekvő társadalmi igényre – megkísérelte továbbfejleszteni a magazinokban megjelenő vagyoni rangsorokat. Így jöttek létre az ún. „globális vagyoni jelentések”, melyek nem csupán a milliárdosok vagyonával foglalkoznak. Az egyik legnagyobb svájci bank, a Crédit Suisse 2010 óta minden évben nagyon igényes jelentést állít össze a vagyonok eloszlásáról a világ teljes lakosságára vonatkozóan.<sup>218</sup> Más bankok, brókercégek és biztosítótársaságok – például a Merrill Lynch vagy az Allianz – a világ milliomosaira specializálódtak (ez a híres HNIW, a *High net worth individuals* kategória). Minden intézmény a saját jelentéséhez ragaszkodik, amelyet lehetőség szerint kifogástalan nyomdai és grafikai kivitelezésben ad közre. Persze van azért abban valami ironikus, hogy ezek a nagyrészt vagyonkezelésből élő szervezetek veszik át az állami statisztikai hivatalok szerepét, hogy a vagyonok globális eloszlásáról objektív információkat állítsanak elő. Azt is hozzá kell tenni, hogy e jelentések készítői gyakran igen bátor és nem is mindig feltétlenül meggyőző hipotézisekre és becslésekre alapoznak, hogy a „globális nézőponthoz” leginkább hasonlítható eredményre jussanak a vagyonok eloszlását illetően. Mindenesetre vizsgálódásaik legtöbbször csak a korábbi néhány évre, legfeljebb egy évtizedre korlátozódnak. E rövid időtáv azonban



sajnos egyáltalán nem teszi lehetővé a hosszú távú trendek elemzését, de még azt sem, hogy valamennyire megbízhatóan felismerjünk trendeket a globális vagyoneeloszlásban, hiszen a felhasznált adatok annyira esetlegesek.<sup>219</sup>

Hasonlóan a *Forbes* típusú magazinok listáihoz ezeknek a jelentéseknek is megvan az az előnyük, hogy legalább léteznek, és felhívják a figyelmet arra, hogy a nemzeti és nemzetközi ügynökségek – illetve szélesebb értelemben sok közgazdász – nem látják el a tőlük joggal elvárt feladatokat. Pedig a demokratikus átláthatóság érdekében nagy szükség lenne erre; ha nincsenek megbízható információk a vagyon globális eloszlásáról, mindenki azt mond, amit akar, a különböző fantazmagóriák pedig szabadon szárnyalhatnak. Akármilyen tökéletlenek legyenek is ezek a jelentések, annyi hasznuk biztosan van, hogy – amíg jobbra nem telik – valamilyen keretet teremtenek a közéleti viták számára.<sup>220</sup>

Ha elfogadjuk azt a globális megközelítést, amivel ezek a jelentések készültek, és összevetjük a különböző becsléseket, nagyjából az alábbi következtetésre juthatunk: a 2010-es évek elején a globális vagyoneeloszlás egyenlőtlensége megfelelt az 1900–10-es évek körül az európai társadalmakban megfigyelt szintnek. A felső ezrelék vagyona jelenleg a globális vagyon 20%-át teszi ki, a felső centilisé nagyjából az 50%-ot, a felső decilisé pedig 80–90%-ot. Másfelől a világ lakossága szegényebb felének kétséggel a globális összvagyon 5%-ánál kisebb rész jut.

Konkrétan: a 4,5 milliárd felnőtt lakost számláló földteke leggazdagabb 0,1%-át jelentő kb. 4,5 millió felnőtt vagyona átlagosan 10 millió euró, ami hozzávetőlegesen a globális átlagvagyon kétszázszorosát (60 000 euró felnőttként) és az összes vagyon majdnem 20%-át teszi ki. A leggazdagabb 1%, tehát nagyjából kb. 45 millió felnőtt vagyona átlagosan 3 millió euró (ebben a csoportban azok szerepelnek, akiknek a személyes vagyona több mint 1 millió euró). Ez az átlagvagyon ötvenszerese, és rájuk esik az összvagyon 50%-a.

Fel kell hívni a figyelmet arra, hogy ezek a becslések – a globális össz- és az átlagvagyon tekintetében is – rendkívül bizonytalanok, így ezeket még a könyvben szereplő többi statisztikánál is nagyobb mértékben csak nagyságrendekként, a gondolkodást segítő támpontként érdemes figyelembe venni.<sup>221</sup>

Azt is hangsúlyoznunk kell, hogy ez az erős vagyoni koncentráció, amely sokkal nagyobb, mint az országhatárokon belül megfigyelt szintek, nagyrészt a nemzetközi egyenlőtlenségekből adódik. Világszinten az átlagos vagyon alig éri el az egy felnőttre jutó 60 000 eurót, így aztán a fejlett országok lakosai – köztük a tulajdonosi középosztály tagjai – nagyon gazdagnak tűnhetnek a globális rangsort tekintve. Ugyancsak emiatt nem lehetünk biztosak

abban, hogy a vagyoni egyenlőtlenségek a földteke egészét tekintve valóban növekednek: elképzelhető, hogy a szegényebb országok felzárkózása a gazdagabbakhoz átmenetileg ellensúlyozza a divergenciát erősítő tényezők hatását. A rendelkezésre álló adatok alapján erre a kérdésre egyelőre nem tudunk kielégítő választ adni.<sup>222</sup>

A rendelkezésre álló információk viszont arra mutatnak, hogy a globális vagyoni hierarchia csúcsán a divergencia irányába ható tényezők már most is rendkívül erőteljesek. Ez a megállapítás nem csupán a *Forbes* magazin milliárdosaira vonatkozik, hanem minden valószínűség szerint a kisebb, 10 vagy 100 millió eurós vagyonokra is. Márpedig az ekkora vagyonnal rendelkezők csoportja jóval népesebb; a felső ezrelékbe tartozók (4,5 millió személy átlagosan 10 millió euró összegű vagyonnal) részaránya a globális vagyonban nagyjából 20%, ami azért jóval több, mint a *Forbes* milliárdosainak 1,5%-a.<sup>223</sup> Meg kell értenünk az e csoportban működő szétartás mechanizmusát, ami elsősorban az ilyen nagyságú portfóliók esetében meglévő hozamkülönbségektől függ. Ez fogja eldönteni, hogy a hierarchia csúcsát érintő divergencia elég erős-e ahhoz, hogy az országok közötti felzárkózás hatását ellensúlyozza. Vajon a divergencia folyamata csak a milliárdosok között működik, vagy pedig a közvetlenül alattuk elhelyezkedő csoportoknál is?

Ha például a felső ezrelék vagyona évente 6%-kal gyarapodik, miközben a világban a vagyonok átlagosan csak 2%-kal növekednek, akkor harminc év elteltével ez a csoport megháromszorozza részarányát a globális vagyonon belül. A felső ezrelékre jutna ebben az esetben az összvagyon 60%-a, amit a jelenlegi politikai berendezkedés mellett elég nehéz elképzelni, kivéve, ha addigra sikerül működésbe hozni valamilyen kivételesen hatékony elnyomó rendszert, vagy egy hasonlóan hatékony meggyőzési technikát, esetleg mind a kettőt. Még akkor is, ha e csoport vagyona évente csak 4%-kal gyarapodik, részaránya harminc év múlva majdnem megduplázódna és elérné a globális vagyon 40%-át. Megint csak arról beszélünk, hogy ebben az esetben a vagyoni hierarchia csúcsán működő szétartás jóval erősebb lenne, mint a felzárkózás és a konvergencia globális szintű hatása. Az eredmény az lenne, hogy a felső vagyoni decilis és centilis részaránya jelentősen növekedne úgy, hogy az eloszlás a közép-, illetve felső középosztályok kárára rendeződne át. Márpedig a középosztály ilyen elszegényedése nagy valószínűséggel éles politikai reakciót váltana ki. Persze ebben a pillanatban lehetetlen teljes bizonyossággal megmondani, hogy ennek a forgatókönyvnek van-e bármekkora realitása. Azt azonban tudnunk kell, hogy az  $r > g$  egyenlőtlenséget felerősítik azok az egyenlőtlenségek, melyek a tőkehozamok terén az induló portfóliók méretkülönbségei

miatt alakulnak ki. Ez potenciálisan olyan globális vagyonfelhalmozódást és eloszlást eredményezhet, ami politikai értelemben robbanásveszélyes egyenlőtlenségi spirálok kialakulásához vezet. Ahogy azt a későbbiekben látni fogjuk, csak a vagyonra kivetett globális progresszív adó (amelynek legalábbis az olyan jelentősebb regionális gazdasági zónákat kellene érintenie, mint Európa vagy Észak-Amerika) tud hatékonyan gátat szabni egy ilyen folyamatnak.

### Örökösök és vállalkozók a vagyoni rangsorban

A *Forbes* milliárdosokat felsorakoztató listájának egyik leginkább figyelemreméltó tanulsága az, hogy egy bizonyos küszöbérték felett valamenyny – örökölt vagy vállalkozásból származó – nagy vagyon elképesztően gyorsan növekszik, függetlenül attól, hogy az adott vagyon tulajdonosa dolgozik vagy sem. Persze nem lehetnek illúzióink az ilyen szűk körre vonatkozó és elég gyenge minőségű adatokkal dolgozó kutatásokból levonható következtetések pontosságát illetően. Maga a tény azonban ettől függetlenül érdekes.

Vegyünk egy-két különösen egyértelmű példát a világ vagyoni hierarchiájának a legtetejéről. Nézzük Bill Gates vagyonát, aki a világ vezető operációs rendszerének, a Microsoftnak az alapítója, és a vállalkozásból szerzett vagyon igazi megszemélyesítője. Ő vezette a *Forbes* rangsorát több mint tíz éven keresztül. Nos, az ő vagyona 1990 és 2010 között 4 milliárd dollárról 50 milliárd dollárra növekedett.<sup>224</sup> A L'Oréal céget Eugen Schueller alapította, aki egy egész sor hajfestéket dolgozott ki, melyekkel, mint egy kései Césár Birotteau, nagy üzleti sikereket ért el. Leánya, Liliane Bettencourt a cég kijelölt örököse. Az ő vagyona a *Forbes* szerint 2 milliárdról 25 milliárd dollárra gyarapodott.<sup>225</sup> Mindkét esetben a vagyon gyarapodása több mint 13%-os évi átlagos növekedésnek felel meg 1990 és 2010 között, ami az infláció levonása után 10–11%-os reálhozamot jelent.

Liliane Bettencourt soha életében egy percet sem dolgozott, ám vagyona így is ugyanolyan ütemben gyarapodott, mint a feltaláló Bill Gatesé, a high-tech vállalkozó zsenié, akinek a vagyona egyébként töretlenül ugyanúgy növekszik azóta is, hogy felhagyott a munkával. Ha egyszer egy vagyon megszületik, a gyarapodása a saját logikáját követi, és pusztán a méretéből fakadóan akár évtizedeken keresztül is gyors ütemben növekedhet. Tudnunk kell, hogy bizonyos küszöbérték fölött a méretgazdaságossággal és a kockázat-haszon lehetőségekkel kapcsolatos hatások felerősödnek pusztán azáltal, hogy a tőkejövedelem nagyobb része újratőkésedik. Egy

ilyen szintű vagyon birtokában valaki kiválóan élhet úgy, hogy költségei csupán a vagyon összegének néhány tized százalékát teszik ki, így valójában csaknem teljes egészében újra befektetheti a jövedelme legnagyobb részét.<sup>226</sup> Ez egy elemi, de azért fontos közgazdasági összefüggés, melynek drámai következményei vannak a vagyon felhalmozásának és eloszlásának hosszú távú dinamikájára nézve. A pénz jellemzően képes önmaga reprodukálására. Ez a kegyetlen igazság nem kerülte el Balzac figyelmét sem, amikor a tésztagyáros ellenállhatatlannak tűnő felemelkedéséről így ír: „Goriot polgártárs sok pénzt zsebelt be ebben az esztendőben, s a bőséges forgótőke birtokában később ura lett a piacnak”<sup>227</sup>.

Hozzá kell tennünk azt is, hogy Steve Jobsnak – aki a közvélekedés szerint még Bill Gatesnél is inkább a csodált, tehetséges, a vagyonát teljes mértékben megérdemlő vállalkozó megtestesítője – 2011-ben, pályája és cége, az Apple tőzsdei karrierjének csúcán mindössze 8 milliárd dollárja volt. Ez csupán egyhatoda a Microsoft-tulajdonos vagyonának (jóllehet sokak szerint Bill Gates messze nem volt annyira kreatív, mint Jobs), és egyharmada Liliane Bettencourt-énak. A *Forbes* listáján egy tucat, Jobsnál gazdagabb személyt találunk, aki örökölte a vagyonát. Nyilvánvaló, hogy a vagyon nem egyszerűen érdem kérdése, csupán arról van szó, hogy az örökölt vagyonok hozama pusztán az induló méretek okán gyakran nagyon magas.

Sajnos azonban nem tudunk tovább lépni, mert a *Forbes*-féle adatok túlságosan korlátozottak a szisztematikus elemzésekhez, amelyekből valóban hiteles eredményeket várhatnánk (szemben az amerikai egyetemi alapítványokra vonatkozó adatokkal, amelyekkel hamarosan folytatom). Hangsúlyoznunk kell azt is, hogy a magazinok módszerei mélyen alábecsülik az örökölt vagyonok nagyságát. Az újságírók nyilván nem férnek hozzá adózási és más hivatalos forrásokhoz, melyek révén pontosabb kalkulációkat végezhetnének. Megtesznek minden tőlük telhetőt, hogy a lehető legtöbb forrásból adatokat gyűjtsenek. Telefon, e-mail és más eszközökkel összegyűjtenek olyan adatokat, amelyek másutt nem érhetők el, de ezek az adatok nem mindig megbízhatók. Semmi baj nincs ezzel a gyakorlatias megközelítéssel, ami végül is elkerülhetetlen, ha egyszer az állam nem végez megfelelő adatgyűjtést például úgy, hogy megkövetelné az éves vagyonnyilatkozatokat. Ezek valóban hasznosak lennének a köz számára, mellesleg könnyen lehetne automatizálni a feldolgozásukat a modern technológiák segítségével. Így aztán tudnunk kell, hogy ezek az újságírói technikák esetlegesek. Ők többnyire a tőzsdén jegyzett nagyvállalatok adataiból dolgoznak és összeállítják a részvényesek listáját. Ezzel az eljárással a dolog természeténél fogva sokkal nehezebb felmérni az örökölt vagyonok nagyságát, amelyek gyakran különböző portfóliókba vannak befektetve, mint

a vállalkozói, illetve más, születőben lévő vagyonokat, melyekre sokkal jellemzőbb, hogy egy cégben koncentrálnak. A legjelentősebb, akár több tízmilliárd dollárt is elérő örökölt vagyonok esetében többnyire feltehető, hogy a pénz legnagyobb része a családi vállalatban marad (mint például a Bettencourt család esetében a L'Oréalban vagy a Walton családnál a Wal-Martban). Ilyen esetekben viszonylag épp olyan könnyen lehet felbecsülni az örökölt vagyonokat, mint Bill Gates vagy Steve Jobs vagyonát. Ám ez nem minden vagyoni szinten van így: az 1–10 milliárdos sávban (a *Forbes* szerint minden évben a világon több száz új vagyon ér el ide), vagy még inkább lejjebb, a 10–100 millió eurós szinten, az örökölt vagyonok jelentős része viszonylag diverzifikált portfóliókban van befektetve. Ilyenkor az újságíróknak nehezebb dolguk van (különösen azért, mert ezek az egyének sokkal kevésbé akarnak a nyilvánosság előtt megjeleníteni, mint a vállalkozók). Éppen ez az egyszerű statisztikai torzítás az oka annak, hogy ezek a rangsorok hajlamosak alábecsülni az örökölt vagyonok méretét.

Vannak olyan, a francia *Challenges*-hez hasonló magazinok, melyek bevallott célja, az ún. „irányító” vagyonok összeírása. Ezek olyan vagyonok, amelyek tulajdonképpen egyetlen magánvállalat részvényeiből állnak. A diverzifikált portfóliókkal az újság nem is foglalkozik. A probléma csak az, hogy nehéz pontosan meghatározni, mit is értsünk az „irányító” vagyon kifejezés alatt: milyen küszöbértéket kell átlépnie ahhoz, hogy az adott befektetés a vállalat összvagyonán belül már ne portfólió, hanem irányító jellegű legyen? Függ-e ez a vállalat méretétől, és ha igen, akkor pontosan hogyan? Nekem úgy tűnik, hogy az újságok igencsak gyakorlatiasak a listára felvett vagyonokat illetően. Először is az újságíróknak tudomást kell szereznie az adott vagyon létezéséről. Másodszor a vagyon bizonyos követelményeknek meg kell hogy feleljen; a *Forbes* esetében a vagyoni értéknek meg kell haladnia az egymilliárd, a *Challenges*-nél és sok más ország hasonló sajtótermékénél az illetőnek az ország ötszáz leggazdagabb embere közé kell tartoznia. A gyakorlatias megközelítés érthető, de a mintavétel esetlegessége komoly problémákat okozhat, amikor az országok vagy a különböző időszakok között akarunk összehasonlításokat tenni. Aztán ezek a listák – mindegy, hogy a *Forbes*, a *Challenges* vagy más magazinok rangsorairól beszélünk – soha nem teszik egyértelművé, hogy mi a megfigyelés egysége (elvben egyénekről van szó, de időnként teljes családok kapcsolhatók az illető vagyonhoz, ami megint csak torzításhoz vezet, hiszen eltolozza a vagyonok értékét). Nem kétséges, hogy ez így nem valami meggyőző bázis az olyan érzékeny kérdés tanulmányozásához, mint amilyen az örökölt vagyon szerepe a tőke létrejöttében vagy a vagyoni egyenlőtlenségek evolúciójában.<sup>228</sup>

Ezekben a magazinokban sok esetben jelen van egyfajta ideológiai torzítás is abban az értelemben, hogy e listák készítői nem is nagyon tagadják, hogy ünnepelni akarják a vállalkozókat, még akkor is, ha ez azzal jár, hogy túlértékelik e csoport jelentőségét. Nem bántani akarom a *Forbest*, de gyakran úgy hangzik, sőt azt is állítja magáról, mintha egyfajta himnusz lenne a vállalkozóhoz és az érdemmel megszolgált vagyonhoz. A lap tulajdonosa, a szintén milliárdos Steve Forbes, aki kétszer is sikertelenül pályázott arra, hogy a Republikánus Párt elnökjelöltje legyen, egyébként örökösnek sem utolsó: nagyapja alapította a lapot 1917-ben, innen származik az unoka által is gyarapított Forbes-vagyon. A lapban szereplő listák egyébként néha három csoportot határoznak meg a milliárdosok között: a tiszta vállalkozók, a tiszta örökösök és a részleges örökösök, akik jól sáfarkodnak a rájuk bízott vagyonnal. A *Forbes* adatai szerint a három csoport nagyjából egyforma, bár a magazin azt is megjegyzi, hogy a tiszta örökösök száma csökken, a részleges örökösöké viszont nő. A baj az, hogy a *Forbes* soha nem adott pontos definíciót a három csoportra vonatkozóan (különösen nem a tiszta és részleges örökösöket elválasztó határvonalat illetően), és soha nem adott információt az örökölt vagyon nagyságára nézve.<sup>229</sup> Így aztán meglehetősen nehéz értelmezni, hogy mit is jelent pontosan a lap által említett tendencia.

Mindezen nehézségeket figyelembe véve mit lehet mondani az örökösök és a vállalkozók arányáról a legnagyobb vagyonok tulajdonosai között? Ha a *Forbes* által megállapított kategóriák közül a fő- és mellékállású örökösöket egy csoportba vonjuk össze (feltételezve, hogy az utóbbiak vagyona felerészt örökségből áll), és ha ehhez hozzávesszük, hogy a módszertani torzítások miatt az örökölt vagyonok értéke inkább alábecsült, akkor egyértelműen arra a következtetésre jutunk, hogy ennek a csoportnak a vagyona teszi ki a világ legnagyobb vagyonainak több mint a felét. A 60–70% körüli arány reálisnak tűnik, ami egy kicsit alacsonyabb szintet jelent, mint a *belle époque* idején Franciaországban becsült 80–90%-os arány. Erre magyarázatul szolgálhat a világgazdaság jelenlegi gyors növekedési üteme, ami azzal jár, hogy a feltörekvő országokban keletkező új vagyonok gyorsan a ranglistákra kerülnek. Ez azonban pusztán feltételezés, amit nem igazolhatunk teljes bizonyossággal.

### A vagyonok erkölcsi hierarchiája

Úgy vélem, nagyon is itt az ideje, hogy megpróbáljunk túllépni az érdem és vagyon körül folyó, gyakran terméketlen vitán. A kérdés szerintem nem ez. Senki nem vonja kétségbe, hogy a társadalomban szükség van vállalko-

zókra, felfedezésekre és innovációkra. Ezekből éppen olyan sok volt a *belle époque*-ban is – gondoljunk csak az automobilra, a mozira, az elektromos áramra –, mint manapság. Egyszerűen arról van szó, hogy a vállalkozások fontosságára hivatkozva nem lehet igazolni minden vagyoni egyenlőtlenséget, főleg a szélsőségesen nagy különbségeket. Az  $r > g$  egyenlőtlenség, amelyet felerősítenek a tőkehozamnak az induló vagyon nagyságától függő egyenlőtlenségei, a vagyon túlzott és tartós koncentrációjához vezethet. Bármennyire is indokolhatók induláskor a vagyoni egyenlőtlenségek, egy idő után a vagyonok növekedni kezdenek, aztán mintegy örök életűvé válnak minden ésszerű korláton és bárminemű racionális megfontoláson túl, ami ezen vagyonok társadalmi hasznosságát illeti.

A vállalkozók így fokozatosan járadékosokká válnak nem csupán egyik generációról a másikra, hanem már a saját életpályájuk során, annál is inkább, mert a várható élettartam folyamatosan növekszik. Ha valakinek remek ötletei vannak negyvenévesen, nem jelenti feltétlenül azt, hogy kilencvenévesen is lesznek, mint ahogy azt sem, hogy ez a kreativitás átöröklődik a következő generációra. A vagyon viszont még mindig ott lesz, sőt húsz év alatt akár tízszeresére is növekedhet, ahogy azt Bill Gates vagy Liliane Bettencourt példája is mutatja.

Ez az a gondolatmenet, amellyel leginkább indokolható egy olyan éves progresszív adó bevezetése, melyet az egész világon fellelhető legnagyobb vagyonokra kellene kivetni. Ez az egyetlen eszköz, amellyel demokratikus úton kézen lehet tartani ezt a potenciálisan robbanásveszélyes folyamatot úgy, hogy nem korlátozzuk a vállalkozói dinamizmust és a liberalizált nemzetközi gazdasági együttműködést. Ezt a lehetőséget a korlátokkal együtt a könyv negyedik részében veszem szemügyre.

A vagyonadó mint megoldás végre lehetővé tenné azt is, hogy túllépjünk a vagyonok erkölcsi hierarchiájáról szóló terméketlen vitán. Minden vagyon részben jogos, és részben potenciálisan szélsőségesen nagy. A vitathatatlan lopás épp olyan ritka, mint a vitathatatlan érdem. A tőkére kivetendő progresszív adónak éppen az lenne az előnye, hogy a különböző helyzeteket rugalmasan, konzisztensen és kiszámíthatóan kezeli, biztosítva ezzel a nagy vagyonok feletti demokratikus ellenőrzés lehetőségét – ami önmagában sem akármekkora vívmány lenne.

Túlságosan is gyakran fordul elő, hogy a nagy vagyonokkal kapcsolatos közéleti vita néhány ellentmondást nem tűrő és teljesen önkényes állításra szorítkozik az érintettek viszonylagos érdemeit illetően. Elégbé bevett szokás például, hogy szembeállítják a libanoni származású, de mexikói Carlos Slimet Bill Gatesszel. Az előbbi a világ jelenlegi legnagyobb – ingatlanokból és távközlési aktívákból álló – vagyonának a tulajdonosa, aki a nyugati

sajtó vádjai szerint a nagy vagyonát monopoljáradékból szerezte (amit a mexikói kormány – természetesen korrump módon – biztosított számára). Vele szemben áll Bill Gates, az egykori listavezető, akit az érdemdús vállalkozó mintaképének állítanak be ugyanezek a sajtótermékek. Már-már azt gondolhatnánk, hogy személyesen Bill Gates fejéből pattant ki a teljes informatika mikroprocesszorostul, és hogy akár tízszer ilyen gazdag is lehetne, ha a világ teljes egészében megfizette volna a határtermelékenységét és általában a hozzájárulását az emberiség jólétéhez (szerencsére azonban a jó nép élvezheti tevékenységének „pozitív externáliáit”, mióta visszavonult). Nem kétséges, hogy a Bill Gatest övező valóságos kultusz abból a jelek szerint elfojthatatlan igényből fakad, amivel a modern demokratikus társadalmak valamiképp értelmezni szeretnék az egyenlőtlenségeket. Őszintén szólva fogalmam sincs arról, hogy pontosan hogyan gazdagodott meg Carlos Slim és Bill Gates, és biztosan nem venném a bátorságot, hogy összehasonlítsam érdemeiket. Van egy halvány sejtésem, hogy Bill Gates is szinte monopolhelyzetben volt az operációs rendszerével (mint ahogy nagyon sok más vállalkozó ebben az iparágban a telekommunikációtól a Facebookig szintén monopoljáradékra alapozta a vagyonát). Azt gondolom továbbá, hogy Gates munkáját ezernyi mérnök és alapkutatásokat végző tudós támogatta, akik nélkül az ő innovációinak esélyük sem lett volna, hogy megszülessenek. Ezek az emberek nem védték le jogi úton az általuk elért tudományos eredményeket. Egy szó, mint száz, számomra nem nagyon meggyőző ez az erős kontraszt Gates és Slim között a tények teljes ismerete nélkül.<sup>230</sup>

Bill Gates előtt 1987 és 1994 között a *Forbes* listáját két japán milliárdos (Josiaka Cucumi és Taikicsiro Mori) vezette, de az ő nevüket a nyugat-európai közvélemény jószerivel már el is felejtette. Sokan nyilván úgy gondolják, hogy ezek az emberek a vagyonukat annak az ingatlanpiaci és tőzsdei buboréknak köszönhatték, amely akkortájt dagadt a Felkelő Nap országában, no meg egy-két elegánsnak nem nevezhető ázsiai típusú üzleti machinációnak. Ám az 1950 és 1980 közötti éveket jellemző japán növekedés a történelemben egészen egyedülálló volt, sokkal nagyobb, mint ami az Egyesült Államokban 1990 és 2010 között lejajlott, és joggal gondolhatjuk, hogy ebben a vállalkozóknak is jutott valamilyen szerep.

Ahelyett azonban, hogy a vagyonok erkölcsi hierarchiájával bíbelődnénk, ami gyakran amúgy is csak a nyugati felsőbbrendűségi érzet megnyilvánulása, szerintem sokkal hasznosabb lenne, ha megpróbálnánk megérteni a vagyonok fejlődési dinamikájának általános törvényeit, és az egyének erkölceit félretéve azokkal a szabályozási kérdésekkel foglalkoznánk – első sorban az adózás terén –, amelyek mindenkire egyformán vonatkoznak



a nemzetiségüktől függetlenül. 2006-ban Franciaországban Lakshmi Mittal acélmágnás felvásárolta a világ második legnagyobb acélipari csoportját, az Arcelor-t, amit a francia sajtó kiváltképp rosszul fogadott. Ez a neheztes 2012 őszén ismét előtérbe került, amikor Mittalt azzal vádolták, hogy nem fejleszti eléggé a vállalat florange-i gyárát. Indiában mindenki meg van arról győződve, hogy ezt az ellenségességet, legalábbis részben, a mágánás borszíne okozta. Biztosak lehetünk abban, hogy nincs igazuk? Valóban, Mittal stílusa elég kemény, feltűnő életmódja pedig sokszor kavart botrányt. A teljes francia sajtó élesen bírálta Mittalt kacsalábon forgó londoni palotái miatt, melyek szerintük „háromszor annyiba kerültek, mint a florange-i befektetések”.<sup>231</sup> Ez a nagy felháborodás azonban határozottan elhalkul, ha egy hazai bokorban termett milliárdos, Arnaud Lagardère Párizs elegáns elővárosában, Neuilly-sur-Seine-ben költ a házára ugyanennyit, vagy él hasonlóan fényűző életet. Ő nem kifejezetten ismert arról, hogy említésre méltó érdeme vagy társadalmi hasznossága lenne, ám a francia kormány történetesen akkoriban készült meglepni őt egy egymilliárd eurós csekkel, cserébe a részvénytársaságjáért az EADS (European Aeronautic, Defense and Space Co.) vállalatban, amely a világ egyik vezető repülőgépgyártó csoportja.

Lássunk egy utolsó, még szélsőségesebb példát. 2012 februárjában a francia igazságszolgáltatás 200 köbméter mennyiségben javakat (többek között luxusautókat, értékes régi festményeket) vitetett el az egyenlítői-guineai diktátor fia, Teodorin Obiang Foch sugárúti házából. Tény, hogy az illető úr jövedelme legfőbb forrását az a részvénytársaság jelentette, amelyet vitatható körülmények között szerzett egy, a guineai fakitermelésre jogot kapott vállalatban, amely valójában ellopta ezeket az erdőket Egyenlítői-Guinea lakosaitól. Az ügy azonban bizonyos tekintetben példaértékű, és mindenki okulására szolgálhat, mert úgy tűnik, hogy a magántulajdon egy kicsit kevésbé szent annál, mint ahogy azt mondogatni szokás. Eszerint, ha a hatóságok nagyon akarnak, el tudnak igazodni azoknak az üres, „postafiók-cégeknek” az útvesztőjében, melyek révén Teodorin Obiang a vagyonát igazgatta. Nem kételkedhetünk abban, hogy Párizsban vagy Londonban könnyűszerrel találhatnánk olyanokat – legyenek orosz oligarchák vagy katar milliárdosok –, akik a vagyonukat a természeti javak eltulajdonításából szerezték. Talán a kőolaj, a földgáz vagy a bauxit vonatkozásában az eset nem annyira egyértelmű lopás, mint Teodorin Obiang fakitermelése; talán a jogi eszközök igénybevétele is indokoltabb, amikor egy szegény országot lopnak meg, mint amikor egy kevésbé szegényt.<sup>232</sup> Talán az olvasó egyetért velem abban, hogy ezek az esetek összességükben nem is nagyon különböznek egymástól; ugyanannak a sorozatnak a tagjai, de gyakran előfordul,

hogyan egy vagyon inkább gyanús, ha a tulajdonos bőrének a színe nem fehér. A bíróságok természetesen nem tudják feltárni minden ebből szerzett jószág vagy indokolatlan vagyongyarapodás körülményeit. A tőke megadóztatása kevésbé pontatlan és sokkal szisztematikusabb eszköz lenne a kérdés kezelésére.

Általánosságban azt mondhatjuk, hogy a tőke hozamában gyakran kibogozhatatlanul jelen vannak olyan elemek, mint az igazi vállalkozói munka (ami a gazdasági fejlődés elengedhetetlen előfeltétele), a szimpla szerencse (valaki a jó pillanatban van a jó helyen, hogy egy nyereséggel kecsegtető jószágot jó áron megvehessen) és a vitathatatlan lopás. A vagyonok felhalmozódásának önkényessége sokkal szélesebb kategória, mint az öröklés önkényessége. A tőkehozam a természeténél fogva volatilis és kiszámíthatatlan; könnyűszerrel eredményezhet többévnnyi bérnek megfelelő árfolyamnyereséget (vagy veszteséget). A vagyoni hierarchia csúcsán ezek a hatások még szélsőséesebbek – mindig is azok voltak. 1926-ban, az *Ibikusz*-ban Alekszej Tolsztoj a következőképpen festi le a kapitalizmus borzalmait: 1917-ben Szentpéterváron a könyvelő Simon Nyevzorov betöri a neki állást kínáló régiségkereskedő koponyáját, és így jut egy kisebb vagyonhoz. Maga a régiségkereskedő egyébként úgy gazdagodott meg, hogy korábban fillérekért felvásárolta a forradalom elől menekülő arisztokraták javait. Nyevzorov alig hat hónap alatt megtízszerezi a kezdőtőkét azzal a kártyabarlanggal, melyet új barátjával, Rtyiscsevvvel működtetnek. Nyevzorov az élősködő, semmirekellő ember mintapéldánya, alacsony, jelentéktelen alak. Személye az élő bizonyítéka annak, hogy a vagyon és az érdem nagyon távol is állhatnak egymástól: a felhalmozás kiindulópontja néha egy bűncselekmény, az önkényes mértékű hozam pedig gondoskodik arról, hogy az eredendő bűn gyümölcse sokáig életben maradjon.

### Az egyetemi alapítványok tiszta hozama

A tőkehozam egyenlőtlenségeinek jobb megértéséhez, hasznos lehet, ha – mindenféle személyes kérdésen túllépve – megvizsgáljuk, hogy mi történt az amerikai egyetemi alapítványok vagyonával az elmúlt évtizedek során. Azoknak a nagyon ritka eseteknek az egyikével van dolgunk ugyanis, amikor teljes körű, viszonylag hosszú időszakra vonatkozó adatokkal rendelkezünk a befektetésekről és az elért hozamokról az induló tőke nagyságához képest.

Jelenleg több mint nyolcszáz olyan állami és magánegyetem található az Egyesült Államokban, melyeknek saját alapítványuk van. Ezeknek a nagysága néhány tízmillió dollártól (például a 2012-ben a 785. helyen álló North

Iowa Community College alapítványi vagyona 11,5 millió dollár) akár néhány tízmilliárd dollárig terjedhet. A lista első helyét évek óta a Harvard foglalja el (a 2010-es évek elején kb. 30 milliárd dolláros vagyonnal), ezt követi a Yale (majdnem 20 milliárdnyi vagyonnal), majd a Princeton és a Stanford 15 milliárdot meghaladó összeggel. Ezek után sorakozik az MIT és a Columbia 10 milliárdnál alig kisebb, majd a chicagói és a pennsylvaniai egyetem a maga 7 milliárdos vagyonával. A 2010-es évek elején tehát nagyjából nyolcszáz amerikai egyetem osztozik 400 milliárd dollárnak megfelelő vagyonon (ami átlagosan egyetemenként 500 millió dollárnál egy kicsit kevesebbet, és 100 millió eurónál valamivel alacsonyabb mediánt jelent). Ez persze az amerikai háztartások magánvagyonának 1%-át sem éri el, de mégiscsak jelentős pénzről van szó, ami minden évben komoly jövedelmet biztosít az amerikai egyetemeknek, vagy legalábbis egy részüknek.<sup>233</sup> Főképpen azonban – és valójában ez a számunkra igazán érdekes mozzanat – az amerikai egyetemek rendszeresen megbízható és részletes adatokat közölnek alapítványi vagyonuk alakulásáról, ami lehetővé teszi, hogy elemezzük az egyes egyetemi alapítványok által elért éves hozamokat. Ilyesmit a magánvagyonok többségéről egyáltalán nem mondhatunk el. Az adatokat az 1970-es évek vége óta gyűjti az amerikai egyetemek szakmai egyesülete, amely 1979 óta minden évben vastag kötetekben hozza nyilvánosságra a feldolgozott adatokat.

A 12.2. táblázatban tüntettük fel az ezekből az adatokból levonható legfontosabb következtetéseket.<sup>234</sup> Mindenekelőtt látható, hogy az amerikai

**12.2. táblázat.** Az amerikai egyetemek alapítványi vagyonának hozama, 1980–2010

Éves átlagos reálhozam (az adminisztratív és pénzügyi költségek, valamint az infláció levonása után)	1980 és 2010 közötti időszak
Valamennyi egyetem (850)	8,2%
ebből a Harvard–Yale–Princeton	10,2%
ebből az 1 milliárd dollárt meghaladó vagyon (60)	8,8%
ebből az 500 millió és 1 milliárd dollár közötti vagyon (66)	7,8%
ebből a 100 és 500 millió dollár közötti vagyon (226)	7,1%
ebből a 100 millió dollárnál kisebb vagyon (498)	6,2%

**Magyarázat:** 1980 és 2010 között az amerikai egyetemek alapítványi vagyonának az átlagos reálhozama 8,2% volt. Ez a ráta annál magasabb, minél nagyobb volt az induló vagyon. A feltüntetett hozamok az adminisztratív és pénzügyi költségek, valamint az infláció levonása után értendők (ez utóbbi 1980 és 2010 között évente 2,4% volt).

**Források és adatsorok:** piketty.pse.ens.fr/capital21.c

egyetemi alapítványi vagyonok átlagos hozama az elmúlt évtizedek során nagyon magas volt: 1980 és 2010 között átlagosan évi 8,2% (ha pedig csak az 1990 és 2010 közötti alperiódust vizsgáljuk, akkor 7,2%<sup>235</sup>). Persze a hozam minden évtizedben hullámzott, előfordult, hogy nagyon gyenge vagy akár negatív is volt, mint például 2008–09-ben, mint ahogy voltak nagyon erős évek is, amikor az átlagos hozam jóval meghaladta a 10%-ot. Az igazán fontos megállapítás azonban az, hogy ha tíz-, húsz- vagy harmincéves átlagokat vonunk, akkor a *Forbes* milliárdoslistája esetében megfigyelthez hasonló, rendkívül magas hozamokat tapasztalunk.

A 12.2. táblázatban feltüntetett hozamok nettó reálhozamot jelentenek; olyan hozamot, melyek az árfolyamnyereségek, az infláció, illetve az adók (utóbbiak mértéke egészen elhanyagolható, tekintve hogy nonprofit alapítványokról van szó) és a kezelési költségek levonása után értendők. Ez utóbbiak tartalmazzák mindazok fizetését az egyetemen vagy az egyetemen kívül, akik részt vesznek az alapítvány befektetési stratégiájának végrehajtásában. A tőke valódi, tiszta hozamáról beszélünk tehát abban az értelemben, ahogy azt a könyv korábbi részében meghatároztuk, vagyis arról a hozamról, melyet a tőke birtoklása önmagában biztosít, minden munkatevékenységtől függetlenül.

A 12.2. táblázatból egyértelműen levonható második megállapítás az, hogy az elért hozam erősen függ a tőke induló nagyságától. Az az ötszáz egyetem, amelyiknek a vagyona nem éri el a 100 millió dollárt, az 1980 és 2010 közötti időszakban 6,2%-os hozamot ért el (1990 és 2010 között pedig 5,1%-ot), ami azért épp elég magas és jóval meghaladja azt, amit a magánvagyonok összességükben ebben az időszakban értek.<sup>236</sup> A hozam aztán az alapítvány nagysága szerint a rangsorban felfelé haladva egyre növekszik. Az a hatvan egyetemi alapítvány, amelynek a vagyona meghaladja az 1 milliárd eurót, az 1980 és 2010 közötti időszakban 7,8%-os hozamot ért el (az 1990 és 2010 közötti részidőszakban pedig 10,0%-ot, ami a kisebb vagyonú egyetemek által elért hozam duplája).<sup>237</sup>

Ami a különböző egyetemi alapítványok befektetési stratégiáját illeti, láthatjuk, hogy mindegyikük erősen diverzifikált portfóliókkal dolgozik, amelyekben többségben vannak az amerikai és külföldi részvények és vállalati kötvények (az államkötvények, főleg az amerikai állam által kibocsátottak, keveset fizetnek, ezért a részarányuk általában nem éri el a 10%-ot, a nagy egyetemi alapítványok esetében pedig egyenesen hiányoznak a befektetések közül). Ahogy felfelé haladunk az alapítványok mérete szerinti rangsorban, az „alternatív befektetési stratégiák” egyre szaporodnak. Ezek olyan magas hozamú befektetések, mint amilyenek például a zártkörű kockázati tőketársaságok és tőzsdén nem jegyzett külföldi részvények (melyek

nagy szakértelmet igényelnek), továbbá a spekulatív tőkealapok (*hedge funds*) és a különböző származékos (derivatív) ügyletek, ingatlan, nyersanyag, például energia, természeti erőforrások és ezekhez kapcsolódó pénzügyi termékek (melyek szintén nagyon speciális ismereteket igényelnek, és potenciálisan nagyon nagy hozammal kecsegtetnek).<sup>238</sup> Ha közelebbről szemügyre vesszük ezeket az „alternatív befektetéseket”, melyeknek egy közös tulajdonságuk biztosan van, ti. messze kívül esnek a mindenki számára hozzáférhető részvény- és kötvénybefektetési stratégiákon, azt találjuk, hogy részarányuk az összes befektetésen belül az 50 millió eurónál kisebb alapítványi vagyonok esetében csupán 10%, 50 és 100 millió euró között 25%, 100 és 500 millió között 35%, 500 millió és 1 milliárd között 45%, a felett pedig 60%. A teljesen nyilvános és nagyon részletes, mindenki számára rendelkezésre álló adatok segítségével egyértelműen megállapítható, hogy az alternatív befektetések révén érhető el az évi 10%-ot is meghaladó reálhozam, miközben a kisebb vagyonú intézmények kénytelenek 5%-os hozammal beérni.

Érdekes, hogy a hozamok éves volatilitása nem feltétlenül növekszik az induló vagyon méretével; a Harvard vagy a Yale által elért hozam ugyan ingadozik az átlag körül, de nem sokkal nagyobb mértékben, mint a kisebb intézmények befektetéseinek a hozama, ha pedig több évre átlagolunk, a nagyobb induló vagyonok átlagos hozama szisztematikusan magasabb, mint a kisebbeké, és a különbség nagyjából állandó. A nagyobb alapítványi vagyon magasabb hozama tehát nem feltétlenül a nagyobb kockázatvállalás számlájára írható, hanem sokkal inkább a magasabb színvonalú vagyonkezelési stratégia eredménye, ami tartósan jobb eredményeket hoz.<sup>239</sup>

### Tőke és méretgazdaságosság

Hogyan lehet ezeket a tényeket megmagyarázni? A válasz a portfóliómenedzsmenttel kapcsolatos méretgazdaságosságban keresendő. A Harvard például jelenleg kb. 100 millió dollárt fizet ki évente vagyonkezelésre. Ez a tekintélyes összeg a legkiválóbb vagyonkezelők díjazására megy, akik képesek arra, hogy megtalálják a legnagyobb nyereséggel kecsegtető befektetési lehetőségeket szerte a világon. Ám a Harvard alapítványának méretéhez viszonyítva – ami nagyjából 30 milliárd dollár – ez a díj éves szinten mindössze 0,3%. Abban az esetben, ha e vagyonkezelők munkájának eredményeképpen a hozam nem 5%, hanem 10% lesz, a Harvardnak nyilván bőven megéri, hogy kifizesse ezt az összeget. De egy olyan egyetem vonatkozásában, amelynek az alapítványi vagyona csupán 1 milliárd dollár,

fel sem merül, hogy kifizethetne 100 millió dollárt, az alapítványi vagyon 10%-át vagyonkezelésre. Egyetlen egyetem sem költ 1%-nál többet vagyonkezelésre, a legtöbb általában kevesebb mint 0,5%-ot fizet. Így az 1 milliárdos alapítványi vagyont minden bizonnyal 5 millió dollárért menedzselik, amiért nem lehet az alternatív befektetések terén legkiválóbb szakembereket alkalmazni, ha ők 100 millió dollárba kerülnek. A North Iowa Community College a maga 11,5 millió dolláros alapítványi vagyonával maximum 115 000 dollárt tud vagyonkezelésre fordítani, ami a piaci árak ismeretében egy félállású vagy negyedállású szakember szerződtésére lehet elég. Persze ez az egyetem még mindig jobb helyzetben van, mint a vagyoni eloszlás mediánján található amerikai állampolgár, aki az alig 100 000 dolláros vagyonával legfeljebb a saját maga vagyonkezelési tehetőségére, illetve talán a sógora befektetési tanácsaira számíthat. Persze a pénzügyi tanácsadók és vagyonkezelők sem tévedhetetlenek (és akkor még nagyon diplomatikusan fogalmaztunk), de mivel mégiscsak képesek felkutatni a legjobban jövedelmező befektetéseket, összességében az ő szerepük magyarázza a legnagyobb alapítványi vagyonok kiemelkedő hozamát. Ezek az eredmények azért figyelemre méltók, mert egyértelműen és konkrétan bizonyítják, hogy a legjobb hozamokat a legnagyobb induló vagyonokkal lehet elérni, ami értelemszerűen növeli az egyenlőtlenségeket a hozamok terén. Ezek a magas hozamok alapozzák meg javarészt a legnagyobb amerikai egyetemek virágzását, mindenesetre sokkal inkább, mint az egykori diákok adományai, amelyek kisebb szerepet játszanak; jó esetben az alapítványi vagyon éves hozamának tizedét-ötödét érhetik el.<sup>240</sup>

Ezeket a megállapításokat azért nem árt óvatosan kezelni. Túlzás lenne például, ha azt gondolnánk, hogy ezek a számok alkalmasak arra, hogy megbecsüljük velük a globális vagyoni egyenlőtlenségek alakulását a következő évtizedekben. Először is az egyetemi alapítványok ezeket a nagyon magas hozamokat az 1980 és 2010 közötti időszakban érték el, ami egybeesett a globális eszközárak (részvény és ingatlan) hosszú távú visszapattanásának időszakával, ami nem feltétlenül folytatódik a jövőben. Ez utóbbi esetben az előzőekben említett hosszú távú hozamok minden bizonnyal valamennyire csökkenni fognak.<sup>241</sup> Ezenkívül valószínű, hogy a méretgazdaságosság csak a nagyon nagy értékű portfólióknál játszik igazán jelentős szerepet, a „szerényebb”, a 10 vagy 50 millió eurós vagyonok esetében ennek a hatása mérsékeltebb, márpedig a korábbiakban láttuk, hogy ez utóbbi vagyonok összesített súlya a globális összvagyonban sokkal nagyobb, mint a *Forbes* listáin szereplő milliárdosok vagyonának a súlya. Végül függetlenül a vagyonkezelési díjaktól, a hozamok nyilvánvalóan azon is múlnak, hogy az illető alapítványok ki tudják-e választani a legmegfele-

lőbb szakembereket. Egy család viszont nem úgy működik, mint egy intézmény: bármikor előfordulhat, hogy egy tékozló fiú elszórja az örökségét, ami a Harvard Corporation esetében nyilván nem fog előfordulni, ha másért nem, mert egy csomó ember állna elő, hogy meggátolja ezt. Ám a családi vagyonokat érhetik ilyen „sokkok”, és ez egyszersmind azzal is jár, hogy az egyéni vagyonok terén fennálló egyenlőtlenségek valószínűleg nem nőnek a végtelenségig, inkább egy bizonyos idő után a vagyoni eloszlás megtalál valamilyen egyensúlyi pontot.

Ezek a gondolatmenetek azonban nem igazán megnyugtatók. Meglehetősen nagy gondatlanságról tanúskodna, ha kizárólag abban bízánk, hogy – miképp a múltban mindig is – a családi vadhajtások a jövőben is megakadályozzák a milliárdosok elszaporodását. A korábbiakban már említettem, hogy elegendő egy viszonylag szerény  $r - g$  különbség, és a vagyoneeloszlás terén fennálló egyenlőtlenségek egészen szélsőséges mértéket ölthetnek. Nem is szükséges, hogy az éves hozam elérje a 10%-ot valamennyi nagy vagyon esetén: már egy kisebb különbség is elegendő ahhoz, hogy hatalmas egyenlőtlenségi „sokk” következzen be.

Azt is tudnunk kell, hogy a vagyonos családok egyre igényesebb jogi megoldásokat dolgoztatnak ki, melyek célja a családi vagyon megőrzése. Gondolok a különböző „bizalmi kéz” és alapítványi formákra, melyek létrehozása gyakran adóoptimalizálási megfontolásokból történik, de sok esetben egyszerűen csak arról van szó, hogy a tulajdonos korlátozni akarja a későbbi nemzedékek cselekvési szabadságát a vagyont illetően. Másképpen fogalmazva: a gyarló ember és az örökké élő alapítványok közötti határvonal nem annyira egyértelmű, mint gondolnánk. A következő generációk jogainak korlátozását elvben jelentősen leszűkítette két évszázaddal ezelőtt az *entails* megszüntetése (lásd 10. fejezet). Ám ezt a gyakorlatban azért meg lehet kerülni, ha a szükség úgy hozza. Néha nagyon nehéz megkülönböztetni a tisztán családi alapítványt a valóban karitatív célokat szolgáló alapítványtól, mivel az érintett családok néha mind a két célra használják ezeket. Gondosan ügyelnek arra is, hogy fenntartsák az ellenőrzést a vagyonuk felett azután is, hogy valamilyen alapítványba bevitték.<sup>242</sup> Gyakran nem egyszerű megállapítani, hogy pontosan milyen jogokkal rendelkeznek a gyermekek és a rokonok ezekben a nagyon összetett jogi struktúrákban, mivel a fontos részletek csak elvétve nyilvánosak, arról nem is beszélve, hogy némely családi alapítvány, amely alapvetően az öröklés feltételeinek a szabályozására jött létre, párhuzamosan működhet egy másik, karitatív célokat szolgáló alapítvánnyal.<sup>243</sup> Érdekes az is, hogy az adóhatóságnak bejelentett adományok értéke mindig érzékelhetően csökken, amikor megszigorítják az ellenőrzést (például amikor az ajándékozonak

okmányokkal kell bizonyítani az ajándékozás tényét, vagy amikor az alapítványoknak részletes pénzügyi beszámolókat kell készíteniük, bizonyítandó közhasznú tevékenységüket és azt, hogy a magáncélú pénzfelhasználás nem halad meg egy bizonyos összeghatárt). Mindez azt látszik alátámasztani, hogy ezekben a szervezetekben a magáncélú és közhasznú tevékenység nemritkán összekeveredik.<sup>244</sup> Végül pedig nagyon nehéz pontosan meghatározni, hogy az alapítványok milyen arányban szolgálnak valóban közérdekűnek minősíthető célokat.<sup>245</sup>

### Milyen hatást gyakorol az infláció a tőkehozam terén fennálló egyenlőtlenségekre?

Az egyetemi alapítványok által elért hozamok elemzése arra hívja fel a figyelmet, hogy érdemes foglalkozni a tőke tiszta hozamával és az inflációnak az egyenlőtlenségeket növelő hatásával is. Az 1. fejezetben láttuk, hogy az 1980-as évek óta az infláció nagyjából évi 2% körül stabilizálódott a fejlett országokban; ez az új norma ugyan jóval alacsonyabb, mint a 20. század során megfigyelt inflációs csúcsok, ám jóval magasabb, mint a 19. században, egészen 1914-ig megfigyelt zéró vagy megközelítőleg zéró infláció. A feltörekvő országokban az infláció jelenleg magasabb, mint a fejlett országokban (sok esetben meghaladja az 5%-ot). A kérdés tehát a következő: vajon milyen következményekkel jár, ha az infláció 0% helyett 2% vagy éppen 5%?

Sokan úgy vélik, hogy az infláció csökkenti a tőke átlagos hozamát. Ez azonban tévedés, mivel az átlagos eszközárs (az ingatlanok vagy a pénzügyi aktívák ára) általában ugyanolyan gyorsan nő, mint a fogyasztói árak. Képzeljünk el egy olyan országot, ahol a tőkeállomány hat év nemzeti jövedelmének felel meg ( $\beta=6$ ), és ahol a tőke részaránya a nemzeti jövedelemben 30% ( $\alpha=30\%$ ), így az átlagos hozam 5% ( $r=5\%$ ). Ezek után képzeljük el, hogy ennek az országnak az addig 0%-os inflációja évi 2%-ra nő. Valóban igaz lenne, hogy az átlagos tőkehozam 5%-ról 3%-ra csökken? Természetesen nem. Első közelítésben azt mondhatjuk, hogy ha a fogyasztói árak évi 2%-kal növekednek, akkor valószínű, hogy az eszközársak is átlagosan évi 2%-kal fognak növekedni, vagyis nem lesz se árfolyamvesztés, se -nyereség, a tőke hozama pedig továbbra is évi 5% marad. De az igaz, hogy az infláció megváltoztatja ennek az átlagos hozamnak az eloszlását az ország lakosai között. A probléma az, hogy a gyakorlatban az infláció által előidézett újraelosztások mindig összetettek, többdimenziósak, jórészt nem lehet előre látni és ellenőrzés alatt tartani őket.



Időnként felvetődik bennünk az a gondolat, hogy az infláció a járadékosok ellensége, és lehetséges, hogy részben ez magyarázza, miért viszonyulnak a modern civilizációk pozitívan az inflációhoz. Ez részben igaz, legalábbis abban az értelemben, hogy az infláció arra kényszeríti az embereket, hogy minimális mértékben ugyan, de foglalkozzanak a vagyonukkal. Inflációs körülmények között, aki csak üldögél a pénzeszsákján, rövidesen megtapasztalja, hogyan olvad el a pénze, még akkor is, ha a vagyont nem terheli adó.<sup>246</sup> Ebben az értelemben az infláció valóban a lusta gazdagokra vagy pontosabban a be nem fektetett vagyonra kivetett adó. Ám ahogy már többször megjegyeztem, elegendő a vagyont ingatlanba, részvénybe vagy más reálaktívákba fektetni, és máris kivédjük az infláció hatását. Az egyetemi alapítványok által elért hozamok elemzése egyértelműen igazolja ezt. A nagy vagyonok könnyen érhetnek el magas reálhozamokat, függetlenül attól, hogy az infláció 0% vagy 2%.

Még az sem kizárt, hogy az infláció inkább javítja a nagy vagyonok helyzetét a kisebb vagyonokhoz képest, mivel megnöveli a vagyonkezelők és a pénzügyi közvetítők szerepét. Ha valaki 10 vagy 50 millió euró feletti vagyonnal rendelkezik, talán nem tudja megfizetni a Harvard által foglalkoztatott vagyonkezelőket, de azért elég pénze van, hogy igénybe vegye egy pénzügyi tanácsadó szolgáltatásait az inflációs veszteség elkerülése érdekében. Ha valakinek csak 10 ezer vagy 50 ezer eurója van, a pénzügyi tanácsadója (már ha megengedheti magának) által javasolt portfólió nem lesz túl változatos; ritkábban is fog vele találkozni. Ennek a csoportnak a tagjai amúgy is hajlamosak arra, hogy megtakarításaik nagy részét nem, vagy alig kamatozó folyószámlákon, vagy takarékbetétekben tartsák, ami alig fizet többet, mint az infláció. Hozzá kell tenni azt is, hogy egyes befektetési lehetőségek összehatárhoz kötöttek, így a kis befektetők számára többnyire nem is elérhetők. Ez utóbbi, tehát hogy a legjövödelmezőbb befektetéshez a lakosság többsége jószerivel nem tud hozzáférni, sokkal általánosabb probléma, mint az, hogy a leggazdagabb magánszemélyek és intézmények számára alternatív befektetési lehetőségek állnak rendelkezésre. Egyes pénzügyi termékek esetében a belépési korlát nagyon magas (akár több százezer euró), így aztán a kis befektetőknek be kell érniük kevésbé vonzó lehetőségekkel (a közvetítők így viszont többet kérhetnek a nagy befektetőktől a szolgáltatásaikért).

Ezek a mérethatások különösen fontosak az ingatlanok esetében. Valójában a lakosság legnagyobb része számára ez a legfontosabb eszközkategória. A legtöbb embernek úgy tűnik, hogy az a legegyszerűbb befektetés, ha saját lakóingatlant vesz. Ez megvéd az inflációtól, hiszen az értéke általában legalább ugyanolyan gyorsan nő, mint a fogyasztói árak, egyúttal

a tulajdonosnak nem kell lakbért sem fizetnie, ami tulajdonképpen 3–4%-os éves hozamnak felel meg. De ha valakinek 10 ezer vagy 50 ezer eurója van, nem elég elhatároznia, hogy lakást vesz: egyáltalán nem biztos, hogy lesz rá módja. Tételezzük fel, hogy valakinek 100 vagy 200 ezer eurója van, nagyvárosban él és nem a bérhierarchia felső 2–3 centiliséhez tartozik. Az ő számára nehéz feladat lehet, hogy házat vagy lakást vegyen, még akkor is, ha hajlandó hosszú távra magas kamat mellett eladósodni. Ezért azok, akik kis kezdőtőkével indulnak, gyakran bérlők maradnak; hosszú éveken keresztül, vagy esetleg egész életükben magas lakbért fizetnek (ami lehetővé teszi, hogy az ingatlan tulajdonosa realizálja a magas hozamot), miközben a bankban lekötött megtakarításaik jó esetben talán nem értéktelenednek el az infláció következtében.

Ugyanakkor azok, akiknek nagyobb az induló vagyona egy örökségnek vagy ajándéknak köszönhetően, vagy elég magas a fizetésük, netán mind a kettő, sokkal könnyebben válnak ház- vagy lakástulajdonossá, és élvezik a 3–4%-os reálhozamot és még többet is takaríthatnak meg, hiszen nem kell lakbért fizetniük. A vagyoni különbségek természetesen mindig is meghatározták, hogy ki képes ingatlanhoz jutni.<sup>247</sup> Elvben megoldás lehet, hogy valaki befektetési célra vesz egy kisebb lakást, vagy más tőkekategóriákba fekteti a pénzét. Ám a modern kori infláció nem könnyíti meg a helyzetét; a 19. században, amikor az infláció zéró volt, egy kisbefektető is képes volt arra, hogy államkötvények vásárlásával 3–4%-os reálhozamot érjen el. Manapság a legtöbb kisbefektető nem tud ilyen hozamokat elérni.

Foglaljuk össze az eddigieket. Az infláció legfontosabb hatása nem az, hogy csökkenti a tőke átlagos hozamát, hanem hogy újra elosztja. Az infláció hatásai valóban összetettek és sokdimenziósak is, de minden jel arra mutat, hogy ez az újraelosztás inkább a kisebb vagytonokat érinti hátrányosan, míg a nagyobbak hasznát húznak belőle, tehát éppen az ellenkezője történik annak, mint amit általában mindenki kívánatosnak tartana. Tény azonban, hogy az infláció valamennyivel csökkentheti a tiszta tőkehozamot azzal, hogy mindenkinek több pénzt kell fordítania a vagyonkezelésre. Ezt a történelmi hatást össze lehet hasonlítani a tőke értékcsökkenésének nagyon hosszútávú növekedésével, ami gyakoribb befektetési döntéseket, illetve a régebbi aktívák újakkal történő helyettesítését teszi szükségessé.<sup>248</sup> Mindkét esetben a korábbinál egy kicsivel többet kell dolgozni ugyanazért a hozamért; azt is mondhatjuk, hogy a tőke „dinamikusabbá” vált. Ez azonban a járadék elleni küzdelemnek egy eléggé indirekt és nem is túl hatékony módja: minden jel arra mutat, hogy a tőke tiszta hozamában bekövetkező kisebb csökkenés jóval elmarad a hozamok terén fennálló egyenlőtlenségek növekedésétől, és egyébként sem a legnagyobb vagytonokra jelent ve-

szélyt. Az infláció révén a járadék egyáltalán nem tűnik el; alighanem inkább fokozza az egyenlőtlenségeket a tőke eloszlása terén.

Félreértés ne essék: nem javaslom a visszatérést az aranystandardhoz vagy a zéró inflációhoz. Bizonyos körülmények között az inflációnak lehetnek pozitív hozadécai, még ha jóval szerényebbek is, mint ahogy azt időnként hajlamosak vagyunk feltételezni. Visszatérek még erre a kérdésre, amikor majd a központi bankok szerepével foglalkozom a pénzteremtésben, elsősorban pénzügyi válságok idején, illetve a nagy államadósság kapcsán. A szerényebb vagyoni helyzetű emberek számára is van ezért lehetőség, hogy megtakarításukat jövedelmező módon kamatoztassák anélkül, hogy vissza kellene menniük időben a 19. századba a zéró infláció és az államkötvények korába. Tudnunk kell azonban, hogy az infláció rendkívül pontatlanul célzó fegyver, amely ráadásul gyakran ellentétes hatást vált ki, mint amit várnak tőle, ha például a cél az lenne, hogy megakadályozzuk a visszatérést a járadékosok társadalmába és általánosságban véve csökkentjük a vagyoni egyenlőtlenségeket. A tőke progresszív megadóztatása sokkal megfelelőbb eszköz mind a demokratikus átláthatóság, mind a valódi hatékonyság szempontjából.

### Az állami vagyonalapok hozama: tőke és politika

Vizsgáljuk meg most az állami vagyonalapokat, amelyek az elmúlt évtizedekben – kiváltképpen a kőolajtermelő országokban – jelentős fejlődésen mentek keresztül. Sajnos az állami vagyonalapok befektetési stratégiájával és az elért hozamokkal kapcsolatban sokkal kevesebb a nyilvánosan hozzáférhető adat, mint az egyetemi alapítványok esetében, ami annál is inkább sajnálatos, mert a pénzügyi tételek itt sokkal nagyobbak. 2013-ban az önmagában több mint 700 milliárd euróval gazdálkodó Norvég Alap (ami duplája az amerikai egyetemi alapítványok összes vagyonának) publikálta a legrészletesebb pénzügyi jelentéseket. A kezdeti időkben a norvég vagyonalap befektetési stratégiája konzervatívabb volt, mint az egyetemi alapítványoké, aminek kétségtelenül részben az is az oka, hogy az alap társadalmi felügyelet alatt áll (márpedig a norvég lakosság a jelek szerint sokkal kevésbé hajlandó akceptálni a kockázati tőkealapokba és tőzsdén kívüli részvényekbe történő befektetéseket, mint a Harvard Corporation). Ezért aztán az elért hozamok sem annyira magasak.<sup>249</sup>

Az alap irányítói az utóbbi időben engedélyt kaptak arra, hogy nagyobb mértékben alkalmazzanak alternatív befektetéseket (főleg a nemzetközi ingatlanpiacon), és így elképzelhető, hogy a hozam a jövőben emelkedni

fog. Azt is tudnunk kell, hogy az alap kezelési költsége alig éri el az általa kezelt vagyon összértékének 0,1%-át (míg a Harvard esetében ez az arány 0,3%); de figyelembe véve, hogy az alap nagysága több mint hússzorosa a Harvardénak, azt mondhatjuk, hogy ebből a költségvetésből is elég szépen lehet a megfelelő befektetési stratégián töprengeni. Az is kiderül, hogy az 1970 és 2010 között eltelt időszakban kb. a kőolajból származó bevételek 60%-a került az alapba, és 40%-át költötték el állami kiadásokra. A norvég hatóságok nem árulják el pontosan, hogy milyen hosszú távú terveik vannak az alap növelésével kapcsolatban, és mikortól kezdve fog az ország nekilátni az elért hozam vagy legalább az elért hozam egy része elfogyasztásának. Nagy valószínűséggel ők maguk sem tudják; minden attól függ, hogy a következő évtizedekben hogyan alakulnak a norvég kőolajkészletek, az olaj ára és az elért hozamok.

Ha a többi állami vagyonalapot vesszük szemügyre, főleg a Közel-Keleten, akkor sajnálatosan azt kell megállapítanunk, hogy sokkal kevésbé átláthatók, mint a Norvég Alap. A pénzügyi beszámolók is gyakran eléggé hiányosak. Általában nem tudhatunk meg semmi pontosat az illető alap befektetési stratégiájáról, a hozamokat finoman szólva utalásszerűen tárgyalják, ezek konzisztenciája az egyes évek között csekély. A világ legnagyobb – kb. a norvéggal megegyező méretű – állami vagyonalapját kezelő Abu-Dhabi Investment Authority által publikált legfrissebb jelentések 7%-ot meghaladó átlagos éves reálhozamról számolnak be 1990 és 2010 között, illetve 8%-nál többről az 1980 és 2010 közötti időszakban. Ez teljesen hihetőnek tűnik, ha figyelembe vesszük az egyetemi alapítványok által elért hozamokat – ennél többet azonban a részletes éves beszámolók hiányában nem igazán mondhatunk.

Érdekes, hogy az egyes alapok jól láthatóan egészen különböző befektetési stratégiát követnek, ami nyilván nem független attól, hogy az illető alapok milyen kapcsolatot ápolnak a közvéleménnyel, illetve széles értelemben milyen az illető ország viszonya a globális politikához. Abu-Dhabi nyíltan beszél az alap magas hozamáról, Szaúd-Arábia viszont – amelynek a vagyonalapja a méretét tekintve harmadik Abu-Dhabi és Norvégia után, de megelőzi Kuvaitot, Katart és Oroszországot a kőolaj-kitermelő országok sorában – sokkal visszafogottabb. Nyilvánvaló, hogy a Perzsa-öböl kevesebb lakost számláló, kis kőolajtermelő országainak a beszámolói mindenekelőtt a nemzetközi pénzügyi közösségnek szólnak. Az általánosabb szaúdi jelentések józanabbak, és a dokumentumok nemcsak a kőolajkészletekről, de az államháztartási számlákról és a költségvetésről is tájékoztatást adnak. Az információ címzettje a Szaúd-arábiai Királyság lakossága, amely a 2010-es évek elején 20 millió főt számlált, ami persze nem túl sok

a régió nagy országaihoz képest (Iránt 80 millióan, Egyiptomot 85 millióan, Irakot pedig 35 millióan lakják), ám egyértelműen több mint a Perzsa-öböl mikroállamainak lakossága.<sup>250</sup> Ez nem az egyetlen különbség; a szaúdi vagyonalap sokkal kevésbé agresszív befektetési stratégiát követ. A hivatalos adatok szerint a szaúdi vagyonalap által elért hozam átlagosan nem haladja meg a 2–3%-ot, amit alapvetően az magyaráz, hogy ennek nagy részét amerikai államkötvényekbe fektették. A szaúdi pénzügyi jelentések korántsem adnak elég tájékoztatást ahhoz, hogy képet alkothassunk a portfólió alakulásáról, de amit adnak, sokkal részletesebb, mint az Egyesült Arab Emírátságok által közzétettek, és ezt a pontot illetően megbízhatónak tekinthetők.

Vajon miért dönt úgy Szaúd-Arábia, hogy amerikai államkötvényekbe fektet, amikor sokkal jobb hozammal kecsegtető lehetőségek is vannak? Ezt a kérdést azért is érdemes feltenni, mert az amerikai egyetemi alapítványok már évtizedek óta nem fektetnek a saját országuk állampapírjaiba, hanem inkább az egész világot felkutatják a jobb hozam reményében, és inkább kockázati tőkealapokba, tőzsdén nem jegyzett részvényekbe és nyersanyagpiaci derivatívákba fektetnek. Kétségtelen, hogy az amerikai államkötvényei ebben a nagyon bizonytalan világban is irigylésre méltó stabilitást ígérnek, és az is lehetséges, hogy a szaúdi közvélemény egyszerűen nem szereti az alternatív befektetéseket. Ezzel együtt is ennek a döntésnek vannak fontos politikai és katonai vonatkozásai. Bár ezt így nyíltan senki nem mondja ki, de egyáltalán nem lenne indokolatlan, ha Szaúd-Arábia alacsony kamaton hitelt nyújtana annak az országnak, amely katonailag védi. Az ismereteim szerint senki nem tett még kísérletet arra, hogy pontosan kiszámolja ennek a befektetésnek a hozamát, de nyilvánvalónak tűnik, hogy elég magas lehet. Ha az Egyesült Államok – más nyugati országokkal közösen – nem üzte volna ki az iraki hadsereget Kuvaitból 1991-ben, akkor Irak második lépésben a szaúdi olajmezőket fenyegette volna, amit a többi régióbeli állam, köztük Irán arra használt volna, hogy a csetepatéba beszállva újraossa a kőolaj-kitermelésből származó járadékot. A tőke globális eloszlásának dinamikája egyszerre gazdasági, politikai és katonai folyamat. Így volt ez már a gyarmati időkben is, amikor a korszak nagyhatalmai – Nagy-Britanniával és Franciaországgal az élen – azonnal erődemonstrációt tartottak, amikor a befektetéseiket veszély fenyegette. Teljesen nyilvánvaló, hogy ugyanez vonatkozik a 21. századra is, persze egészen más, nehezen megjósolható geopolitikai konfigurációt követve.

### Az állami vagyonalapok birtokba veszik a világot?

Vajon mekkorára nőhetnek az állami vagyonalapok a következő évtizedekben? A rendelkezésre álló, közismerten pontatlan becslések szerint az állami vagyonalapok összes befektetése 2013-ban egy kicsivel meghaladta az 5300 milliárd dollárt. Ebből nagyjából 3200 milliárd esett a kőolajtermelő országokra (a már említett legnagyobb alapokhoz még hozzáadódik számos olyan ország kisebb vagyonalapja, mint Dubai, Líbia, Kazahsztán, Algéria, Irán, Azerbajdzsán, Brunei, Omán). A fennmaradó kb. 2100 milliárd pedig a nem kőolajtermelő országoké (köztük elsősorban Kínát, Hongkongot, Szingapúrt és még számos ország kevésbé jelentős nagyságú alapját említhetjük).<sup>251</sup> Pusztán a nagyságrendeket akarjuk érzékeltetni, ugyanis ez az összeg majdnem megegyezik a *Forbes* listáján szereplő milliárdosok által birtokolt vagyonok összértékével, ami 2013-ban 5400 milliárd dollár volt. Konkrétan: a milliárdosokra esik a világ magánvagyonának nagyjából 1,5%-a, az állami vagyonalapokra a másik 1,5%. Megnyugtatósképpen azért meg kell jegyeznünk, hogy a földteke egészére még mindig a világ összvagyonának 97%-a jut.<sup>252</sup> Az állami vagyonalapokra is alkalmazhatjuk ugyanazt az előrejelzési technikát, mint a milliárdosok esetében, és így levonhatjuk azt a következtetést, hogy ezek sem tesznek szert meghatározó súllyra – például aligha érik el az összvagyon 10–20%-ánál nagyobb részt a 21. század második fele előtt. Egy szó, mint száz, még nagyon messze vagyunk attól, hogy a lakbérünket a katari emírnek (vagy éppenséggel a norvég adófizetőknek) kellene megfizetnünk. De az is hiba lenne, ha ezzel a kérdéssel egyáltalán nem foglalkoznánk. Először is egyáltalán nem baj, ha foglalkozunk azzal, hogy gyermekeink vagy unokáink kinek fizetnek majd lakbért, és nem kell megvárni, amíg a dolgok annyira előrehaladnak, hogy már valóban legyen okunk az aggodalomra. Másodszor a globális tőke jó része kevésbé likvid formában van befektetve (ingatlanokban és üzleti tőkében, amelyekkel nem lehet a pénzpiacokon kereskedni). Az igazán likvid tőke viszont jórészt az állami vagyonalapok (és kisebb mértékben a milliárdosok) kezében van, márpedig ezzel fel lehet vásárolni egy csőd szélén álló vállalatot, egy focicsapatot, vagy éppenséggel fel lehet újítani egy lepusztult városrészt, ha az anyagi nehézségekkel küzdő állam nem képes erre.<sup>253</sup> Valójában a kőolajtermelő országok ilyen típusú befektetései egyre gyakoribbak a fejlett országokban, köztük Franciaországban is, mely utóbbról már a könyv 2. fejezetében is megjegyeztük, hogy mentálisan az egyik legkevésbé felkészült ország a tőke uralmának visszatérésére.

Végül, de nem utolsósorban a milliárdosokhoz képest az állami vagyonalapok – legalábbis amelyeket kőolajtermelő országok működtetnek – nem-

csak a hozamuk tőkésítése miatt fognak növekedni, de azért is, mert a kőolajexportból származó bevételek egy része is ezekbe az alapokba vándorol. Bár ennek az összegét nem könnyű megbecsülni, hiszen nem tudjuk, mennyi kőolaj van még a földben, mekkora lesz a kőolaj iránti kereslet és következésképpen az ár a jövőben, azért minden jel arra mutat, hogy ez a tényező többet fog nyomni a latban, mint a hozam. A természeti erőforrások kitermeléséből származó járadék éves összege, amelyet az eladásból származó bevételek és a kitermelés költségei közötti különbséggént határozhatunk meg, a 2000-es évek közepétől kezdve a világ GDP-jének 5%-a (ennek fele a kőolajhoz köthető, a másik fele pedig egyéb természeti erőforrásokhoz, köztük elsősorban a gázhoz, szénhez, ásványi kincsekhez és a fához). Az 1990-es években ez még csak 2%, az 1970-es években pedig 1%-nál is kevesebb volt.<sup>254</sup> Egyes előrejelzések szerint a kőolaj ára a jelenlegi hordónkénti 100 dollárról (ami egyébként a 2000-es évek elején még csak 25 dollár volt) 2020–30-ra tartósan 200 dollár körülire emelkedhet. Amennyiben az ebből származó járadék elég nagy részét az állami vagyonalapokba fektetik – márpedig ez a rész nyilván nagyobb lesz, mint ma –, akkor elképzelhető olyan forgatókönyv is, hogy 2030–40 körül az állami alapok eszközei elérik a világ összvagyonának 10–20%-át, esetleg többet. Semmilyen közgazdasági törvény nem szabna gátat ennek a növekedésnek: minden csak a kereslet és a kínálat viszonyától, az új lelőhelyek vagy energiaforrások felfedezésétől vagy fel nem fedezésétől, illetve attól függ, hogy az emberiség milyen gyorsan szokik hozzá, hogy kőolaj nélkül éljen. Mindenesetre szinte elkerülhetetlennek tűnik, hogy a kőolajtermelő országok vagyonalapjai tovább növekedjenek, és növeljék részarányukat a világ összvagyonán belül. Így aztán 2030–40 körül ez a részarány akár kétszer vagy háromszor is nagyobb lehet, mint jelenleg, és ez azért nem csekélység.

Ha ez megtörténik, a nyugati országoknak minden bizonnyal egyre nagyobb gondot okoz majd, hogy elfogadják a kőolajtermelő országok állami vagyonalapjainak megjelenését a belföldi vagyon tulajdonosai között. Azt sem zárhatjuk ki, hogy ez előbb-utóbb valamilyen politikai reakcióhoz vezet, például ezek az országok korlátozhatják a vagyonalapok ingatlan- vagy üzleti tőkevásárlásait, sőt a részleges vagy teljes kisajátítást sem lehet ki zárni. Ez persze nem lenne túl okos dolog politikai értelemben, és közgazdaságilag sem igazán hatékony, de nagyjából ez az, amit a kormányok, még a kis országok kormányai is saját hatáskörükön belül megtehetnek. Egyébként maguk a kőolajtermelő országok is korlátozni kezdték külföldi befektetéseiket, és ehelyett saját országaikban hoznak létre múzeumokat, szállodákat, egyetemeket, sőt még sípályákat is, aminek igazán nincs túl sok

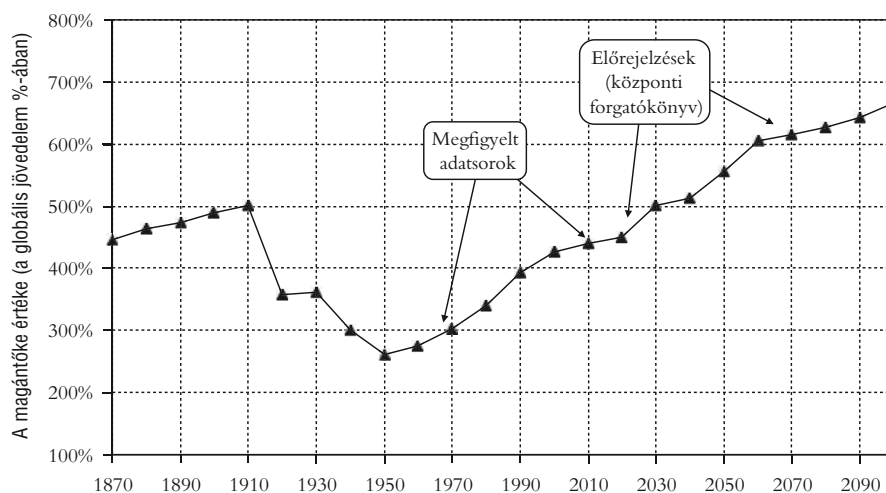
köze a gazdasági és pénzügyi ésszerűséghez. Talán arra gondolnak, hogy országhatárokon belül nehezebb kisajátítani egy beruházást, mint külföldön. A lényeg, hogy semmi garancia nincs arra, hogy ezek a folyamatok békés mederben maradnak; senki sem tudja, hol húzódik az a lélektani és politikai határ, amelyet nem ajánlatos átlépni, amikor egy másik országban szerzett tulajdonokról van szó.

### Kínáé lesz a világ?

A nem kőolajtermelő országok állami vagyonalapjainak működése egészen más kérdéseket vet fel. Miért akarna egy természeti erőforrásokkal nem különösebben gazdagon ellátott ország tulajdonhoz jutni egy másik országban? Az egyik lehetőség, hogy valamilyen neokolonialista ambícióról, pusztán hatalomvágyról van szó, mint az európai gyarmatosítás idején. A különbség annyi, hogy akkoriban az európai országok rendelkeztek azzal a technológiai előnnyel, ami lehetővé tette domináns helyzetük fenntartását. Kína és a többi nem kőolajtermelő, feltörekvő ország nagyon gyorsan növekszik, de minden jel arra mutat, hogy amint a termelékenység és az életszínvonal tekintetében a felzárkózás befejeződik, ez az ütem lassulni fog. Az ismeretek és a termelő technológiák terjedése alapvetően kiegyenlítő hatású folyamat: amint a kevésbé fejlettek utolérnek a fejlettebbeket, az előzőekre addig jellemző gyorsabb növekedés lefékeződik.

Az 5. fejezetben tárgyaltam a globális tőke/jövedelem arány evolúciójával kapcsolatos központi forgatókönyvet, melynek során abból indultam ki, hogy mire ez a nemzetközi konvergencia folyamat a végéhez ér, a megtakarítási ráta a nemzeti jövedelem 10%-a körül stabilizálódik. Ebben az esetben a tőkefelhalmozás valamennyi országban hasonló arányokat fog ölteni. Így a világ tőkeállományának jelentős része Ázsiában és nagymértékben Kínában halmozódik fel, követve ezen országok részarányának emelkedését a globális kibocsátásban. Ám a központi forgatókönyv szerinti tőke/jövedelem arálynak nagyjából azonosnak kell lennie minden földrészen, és így nem alakul ki nagyobb egyensúlyhiány a megtakarítások és a beruházások között. Az egyetlen kivétel Afrika lesz; a 12.4.–12.5. ábrán vázolt központi forgatókönyv szerint a tőke/jövedelem arány az afrikai kontinensen az egész 21. század folyamán a többi földrészhez viszonyítva jóval alacsonyabb lesz (elsősorban azért, mert a kontinens gazdasági felzárkózása sokkal lassúbb lesz, és a demográfiai átmenet is csúszni fog).<sup>255</sup> Ha a tőke szabad áramlása fennmarad, Afrikában várhatóan növekedni fognak a más országokból, elsősorban Kínából és más ázsiai országokból származó

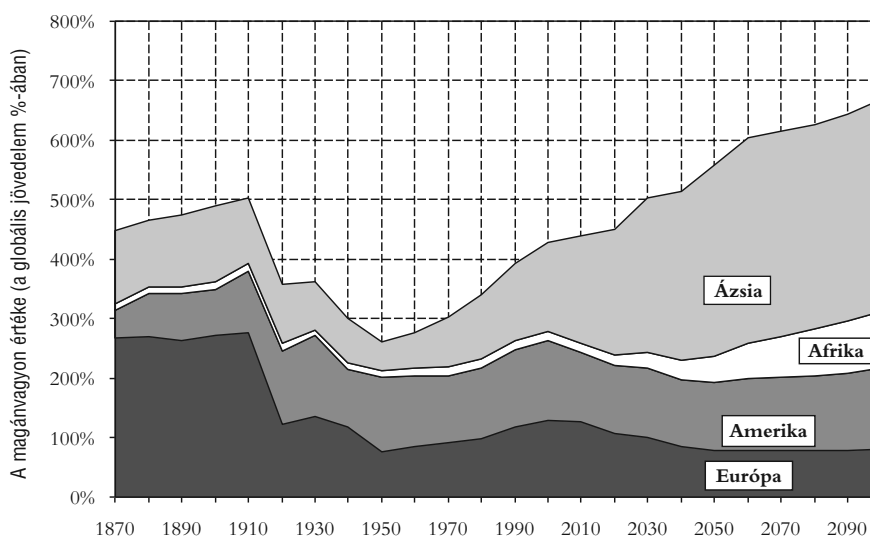




**12.4. ábra.** A tőke/jövedelem arány alakulása a világban, 1870–2100

**Magyarázat:** a központi forgatókönyv előrejelzései szerint a globális tőke/jövedelem arány a 21. század végére megközelítheti a 700%-ot.

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)



**12.5. ábra.** A tőke globális eloszlása, 1870–2100

**Magyarázat:** a központi forgatókönyv szerint a 21. század végére az ázsiai országok részaránya a világ össztekéjében meghaladhatja az 50%-ot.

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

befektetések. A korábban már említett okok miatt ez komoly feszültségek forrása lehet, amire már most is utalnak jelek.

A központi forgatókönyvnél azonban sokkal kiegyensúlyozatlanabb helyzet kialakulása is elképzelhető. Ettől függetlenül hangsúlyoznunk kell, hogy a divergencia irányába ható erők jóval kevésbé nyilvánvalók ebben az esetben, mint a kőolajtermelő országok vagyonalapjai esetében; ezeknek a növekedése ugyanis olyan külső tényezőkön múlik, melyek tökéletesen függetlenek az alapok gyümölcsét élvező lakosság valóságos igényeitől (különösen, ha a lakosság lélekszáma csekély). Ez végtelen felhalmozáshoz vezet, amit az  $r > g$  egyenlőtlenség tartós divergenciává alakít át a globális tőkeeloszlásban. Összefoglalva azt mondhatjuk, hogy a kőolaj elvben valóban lehetővé teszi, hogy ezek az országok felvásárolják a földkerekség fennmaradó részeit, hogy aztán boldogan élhessenek a tőkéjük járadékaiból.<sup>256</sup>

Kína, India és a többi feltörekvő ország esete azonban egészen más, hiszen ezek nagy népességű országok, ahol a fogyasztási és beruházási igények kielégítése még távolról sem történt meg. Természetesen elképzelhetünk olyan forgatókönyveket, amelyek szerint a kínai megtakarítási ráta az európainál és az amerikaiánál magasabb szinten állandósul például azért, mert Kína olyan nyugdíjrendszert alakít ki, amely a felosztó-kirovó helyett teljes egészében befektetésekre épül. Ez meglehetősen csábító megoldás egy alacsony növekedési rezsimben (még inkább csábító, ha a demográfiai növekedés negatív).<sup>257</sup> Például ha Kína a nemzeti jövedelmének 20%-át takarítja meg 2100-ig, miközben Európa és Amerika csak a 10%-át, akkor e két kontinens jelentős része a gigantikus kínai nyugdíjalapok tulajdonába kerülne.<sup>258</sup> Ez a gondolat kísérlet tökéletesen logikus, ám nem sok esély van arra, hogy megvalósuljon; egyrészt azért, mert a kínai munkavállalók és a kínai társadalom egészen biztosan és nem is ok nélkül az állami felosztó-kirovó nyugdíjrendszert fogja előnyben részesíteni (mint ahogy Európában és Amerikában is ez történt). Másfelől ami politikai értelemben igaz a kőolajtermelő országok vagyonalapjaira, az épp annyira igaz a kínai nyugdíjalapokra is.

### Országok közötti divergencia, oligarchikus divergencia

A félelem, hogy az országok közötti divergenciát az okozza majd, hogy a Kína vagy akár a kőolajtermelő országok állami vagyonalapjai fokozatosan felvásárolják a fejlett országokat, biztosan kevésbé megalapozott és veszélyes, mint az oligarchikus divergencia kialakulása. Ez utóbbi alatt azt a folyamatot értem, hogy a gazdag országokat a saját milliárdosai vásárolják fel, vagy szélesebb értelemben a földteke – benne Kína és a kőolajtermelő

országok – a milliárdosok és multimilliomosok tulajdonába kerül. Ahogy a korábbiakban már láthattuk, ez a folyamat egy ideje már tart. A globális növekedés lassul, a tőkéért folytatott verseny élesedik, így jó okkal feltételezhetjük, hogy a következő évtizedekben az *r* sokkal nagyobb lesz, mint a *g*. Ha ehhez hozzávesszük, hogy a hozam a tőke induló nagyságától függően emelkedik, melyet ráadásul a globális pénzpiacok egyre bonyolultabb tevékenysége felerősíthet, akkor be kell látnunk, hogy minden körülmény adott ahhoz, hogy a globális vagyoneeloszlás felső centilisének és ezrelékének a részaránya az összes többi kárára folyamatosan emelkedjen. Nehéz persze megjósolni, hogy ez az oligarchikus szétartás milyen ütemben folytatódik, de az ezzel kapcsolatos kockázatok sokkal nagyobbak, mint az országok közötti divergencia kockázata.<sup>259</sup>

Hangsúlyozni kell, az a félelem, hogy Kína felvásárolná a fejlett országokat, alaptalan fantazmagória. A fejlett országok valójában jóval gazdagabbak, mint ahogy azt néha magukról képzelik. Az európai háztartások tehermentes ingatlan- és pénzügyi vagyona a 2010-es évek elején 70 ezer milliárd euró körül volt. Összehasonlításként: a különböző kínai befektetési alapok és a Kínai Központi Bank tartalékai kb. 3000 milliárd eurót tesznek ki, vagyis az előző összegnek kevesebb, mint a huszadrészéről beszélünk.<sup>260</sup> A fejlett országokat nem fenyegeti az a veszély, hogy a szegény országok felvásárolnák őket; ez utóbbiaknak előbb meg kellene gazdagodniuk, ami még hosszú évtizedeket vesz igénybe.

Miből fakad akkor ez a félelem, ez a valamennyire irracionális érzés, hogy ismeretlenek kiforgatnak bennünket mindenünkből? Kétségtelen, hogy ez a szorongás részben abból az ismert lélektani tényből táplálkozik, mely szerint szeretjük másban keresni a felelősöket a saját gondjainkért. Franciaországban például sokan gondolják, hogy a párizsi ingatlanárak robbanásáért a gazdag külföldi vásárlók a felelősek. Márpedig ha alaposan megvizsgáljuk a szóban forgó tranzakciókat a vásárlók identitása és a lakás típusa szerint, akkor azt látjuk, hogy a külföldi (vagy külföldi lakóhelyű) vásárlók számának gyarapodása az áremelkedés alig 3%-át magyarázza. Konkrétan: az ingatlanok jelenlegi, nagyon magas árát 97%-ban az indokolja, hogy a francia és a Franciaországban élő vevőknek épp elég a pénzük, hogy ilyen nagy összegeket fordítsanak ingatlanvásárlásra.<sup>261</sup>

Szerintem az említett érzést mindenekelőtt az váltja ki, hogy a vagyon a fejlett országokban erősen koncentrált (a tőke a népesség nagy része számára így csak absztrakt fogalom), és ezzel párhuzamosan folyamatban van a legnagyobb vagyonok politikai értelemben vett elkülönülése. A fejlett országok legtöbb polgára számára – főleg Európában – teljesen felfoghatatlan az a kijelentés, hogy az európai háztartások vagyona hússzor nagyobb,

mint Kínáé, különösen azért, mert magánvagyonokról beszélünk, amelyeket az állam nem használhat közösségi célokra. (Ilyen közösségi cél lehetne például Görögország megsegítése, amit éppen Kína helyezett nagyvonalúan kilátásba pár évvel ezelőtt.) Ám az európai magánvagyon nagyon is valóságos, és ha az Európai Unió kormányai úgy döntenének, akkor reális lehetőség lenne, hogy ezek a vagyonok is részt vegyenek a közteherviselésben. Ám a helyzet az, hogy nagyon nehéz egy kormánynak önmagában, a többiekől függetlenül úgy döntenie, hogy szabályozza, vagy megadóztatja a vagyonokat és az azokból származó jövedelmeket. Összességében tehát a fejlett országokat jellemző kisemmizettségi érzés háttérében a demokratikus szuverenitás elvesztése áll, legalábbis Európában, ahol a területen osztozó kis államok egymással versenyezve igyekeznek „elnyerni a tőke kegyeit”, ez pedig tovább súlyosbítja a helyzetet. A bruttó nemzetközi pozíciók nagyon jelentős felfutása (minden országban folyamatosan növekszik a szomszédos országok által birtokolt javak aránya, amit már az 5. fejezetben is vizsgáltam), szintén része ennek a folyamatnak, és fokozza a frusztráció érzését.

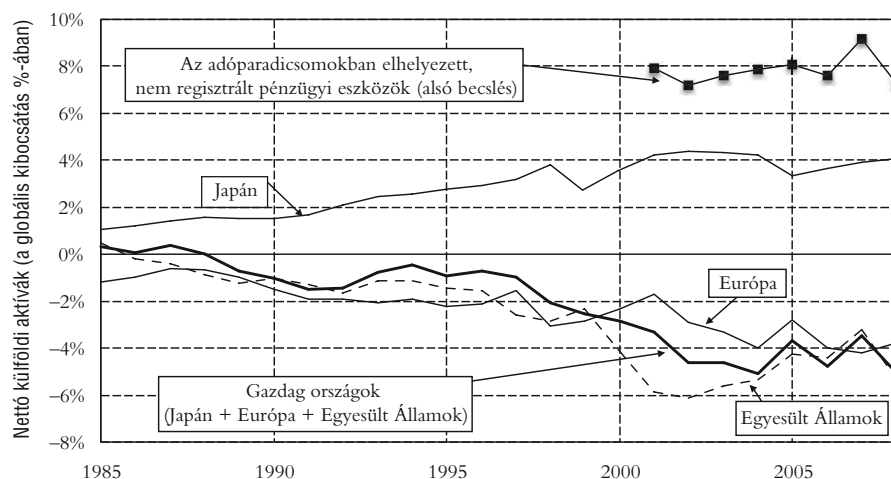
A könyv negyedik részében látjuk majd, hogy egy az egész világra – de legalább Európára – kiterjedő vagyonadó mennyire alkalmas eszköz lenne ahhoz, hogy leküzdhessük ezeket az ellentmondásokat. Foglalkozni fogok azzal is, hogy ezenkívül milyen más lehetőségek állnak az államok rendelkezésére. Nem csupán arról van szó, hogy az oligarchikus divergencia sokkal valószínűbb, mint az országok közötti olló szétnyílása, de arról is, hogy az előbbi ellen sokkal nehezebb fellépni, mert olyan országok között igényel szoros együttműködést, amelyek normálisan éles versenyben állnak egymással. A legnagyobb vagyonok elkülönülése ráadásul elhomályosítja a nemzethez tartozás fogalmát, hiszen a leggazdagabbak dönthetnek úgy, hogy a pénzüikkel együtt elhagyják országukat és új állampolgárságot szerezve máshol telepednek le. Csak egy regionálisan összehangolt lépéssel lehet ennek valahogy elejét venni.

### **Lehetséges, hogy a gazdag országok valójában szegények?**

Ezen a ponton meg kell említeni azt is, hogy a világban felhalmozott pénzügyi aktívák jelentős része máris különböző adóparadicsomokban van elrejtve, ami megnehezíti a globális vagyon földrajzi eloszlásának vizsgálatát. A hivatalos adatokból (az IMF által a nemzeti adatszolgáltatásokból összegyűjtött statisztikákra gondolok) az derül ki, hogy a fejlett országok nettó vagyoni pozíciója a világ többi részével összehasonlítva negatív. Ahogy azt a második részben már láttuk, Japán és Németország mérlege erősen pozí-

tív (vagyis a német és japán háztartásoknak, vállalatoknak és az államnak jóval több külföldi követelése van, mint amennyivel a többi ország rendelkezik e kettővel szemben). Ennek oka a két ország jelentős kereskedelmi mérlegtöbbletében keresendő a világ többi részével szemben. Az Egyesült Államok nettó pozíciója viszont negatív, a legtöbb európai országé pedig – Németország kivételével – nulla körüli, vagy inkább negatív.<sup>262</sup> Ha összeadjuk a fejlett országok pozícióit, összességében kis mértékű negatívumot kapunk, ami a 2010-es évek elején a globális GDP 4%-a, miközben az 1980-as évek közepén még közel volt a nullához, ahogy azt a 12.6. ábrán láthatjuk.<sup>263</sup> Igaz, ez a negatív egyenleg nem sok (a globális vagyon 1%-a). Ahogy azt már korábban is több ízben említettem, olyan időkben élünk, amikor a nemzetközi pozíciók viszonylagos egyensúlyt mutatnak, legalábbis a gyarmati időszakkal összehasonlítva, amikor a gazdag országok külfölddel szembeni pozíciója jóval nagyobb pozitív egyenleget mutatott.<sup>264</sup>

Természetesen ezzel az enyhén negatív hivatalos számmal szemben elvben ott kellene találnunk a világ fennmaradó részének enyhén pozitív egyenlegét, azaz a szegény országok többlete a gazdag országokkal szemben a világ GDP-jének 4%-a körül kellene hogy legyen (ami a globális vagyon 1%-a). Erről azonban szó sincs; ha összesítjük a pénzügyi statisztikákat



**12.6. ábra.** A gazdag országok nettó vagyoni pozíciója a világ többi részéhez viszonyítva, 1985–2005

**Magyarázat:** az adóparadicsomokba elhelyezett, nem regisztrált pénzügyi eszközök meghaladják a gazdag országok hivatalos nettó külföldi adósságát.

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

a világ összes országára vonatkozóan, azt látjuk, hogy a szegény országok nettó pozíciója is negatív, következésképpen a földkerekség összesített pozíciója is az. A helyzet olyan, mintha a marslakók vásárolták volna fel a Földet. Egy viszonylag régi „statisztikai anomáliával” állunk szemben, amely a nemzetközi szervezetek szerint az elmúlt évek során súlyosbodott (az összesített fizetési mérleg rendszeresen negatív; azaz több pénz hagyja el az országokat, mint amennyi beérkezik, ami elméletileg képtelenség). A magyarázattal ezek a szervezetek egyelőre adósak maradtak. Hangsúlyozni kell, hogy ezek a pénzügyi statisztikák és fizetési mérlegadatok az egész világra vonatkoznak, ezen belül az adóparadicsomokra is; az itt működő bankok is kötelesek jelenteni a nemzetközi pénzügyi szervezeteknek. Erre az „anomáliára” nem nagyon van más magyarázat, mint a különböző statisztikai torzítások és mérési hibák megléte.

A rendelkezésre álló valamennyi forrás összevetésével, beleértve az eddig feldolgozatlan svájci banki adatokat is, Gabriel Zucmannak sikerült bizonyítania, hogy a legelfogadhatóbb magyarázat erre az eltérésre az adóparadicsomokba kimenekített (és értelemszerűen nem bevallott) pénzügyi aktívák nagy összegében keresendő. Óvatos becslései szerint a globális GDP 10%-áról van szó.<sup>265</sup> Bizonyos nem kormányzati szervezetek számításai szerint még jelentősebb, akár kétszer, háromszor ekkora összegekről is szó lehet. A rendelkezésre álló források jelenlegi állapota szerint Zucman becslése valamivel realisabbnak tűnik, bár persze ezek a becslések olyan sok bizonytalansági tényezőt tartalmaznak, hogy könnyen elképzelhető, az ő becslése valójában csak alsó határérték.<sup>266</sup> Mindenesetre ez az összeg már így is elég magas; a fejlett országok által közzétett hivatalos adatok duplája (lásd 12.6. ábra)<sup>267</sup>. Márpedig minden jel arra mutat, hogy az adóparadicsomokba menekített pénzügyi eszközök – legalább háromnegyed részben – a fejlett országok állampolgárainak tulajdonában vannak. A következtetés nyilvánvaló: a gazdag országok nettó pozíciója a világ többi részével szemben a valóságban pozitív (vagyis a gazdag országokra több esik a szegény országok vagyonából, mint fordítva, ami azért nem igazán meglepő), ám az, hogy a fejlett országok legtehetősebb polgárai közül sokan adóparadicsomokban rejtik el a vagyonuk egy részét, elfedi ezt a nyilvánvaló ténytet. Ez persze azt is jelenti, hogy a magánvagyonok erőteljes növekedése az elmúlt évtizedekben a nemzeti jövedelemhez képest a valóságban még nagyobb, mint amit mi a hivatalos adatok alapján kiszámoltunk. Ugyanez vonatkozik egyébként a legnagyobb vagyonok növekvő részarányára is az összvagyonon belül.<sup>268</sup> Mindez rámutat arra, hogy mennyire nehéz nyomon követni az eszközök áramlását a 21. századi globális kapitalizmus feltételei közepette, ami egyszersmind rontja a tisztánlátásunkat a vagyonok alapvető földrajzi eloszlását illetően is.

IV. RÉSZ  
A TŐKE SZABÁLYOZÁSA  
A 21. SZÁZADBAN





## 13. Szociális állam a 21. században

A könyv első három részében részletesen elemeztem, hogyan változott a vagyon eloszlása és az egyenlőtlenségek szerkezete a 18. század óta. Itt az ideje, hogy levonjak néhány tanulságot a jövő számára. Az eddigi kutatók egyik legfontosabb megállapítása: elsősorban a 20. századi háborúk következménye, hogy tiszta lappal lehetett indulni, és hogy gyökeresen megváltozott az egyenlőtlenségek szerkezete. A 21. század elején azonban a vagyoni egyenlőtlenségek, amelyekről sokan azt gondolták, hogy immáron visszavonhatatlanul a múlté, közel kerültek ahhoz, hogy elérjék, sőt meg is haladják a történelem során megfigyelt legmagasabb szinteket. A globális gazdaság beköszönte óriási reményeket ébresztett (például a szegénység felszámolását), és legalább ekkora egyenlőtlenségeket eredményezett (néhány magánember gazdagságát akár országokéhoz is lehet hasonlítani). Vajon elképzelhető-e, hogy a 21. században a kapitalizmust békésen és véglegesen meghaladjuk, vagy kénytelenek vagyunk ölbe tett kézzel várni az újabb válságokat, netán az újabb, ezúttal tényleg globális háborúkat? Vajon mindaz, amit a történelmi tapasztalatok alapján e könyvben feltártam, segíthet-e abban, hogy olyan politikai intézményeket hozzunk létre, amelyek alkalmasak a mai globális tulajdonosi kapitalizmus igazságos és hatékony szabályozására.

Korábban már említettem, hogy a progresszív globális vagyonadó lenne az ideális eszköz, amellyel megállítható a vég nélküli egyenlőtlenségi spirál kialakulása, és visszaszerezhetnénk az ellenőrzést a jelenleg zajló folyamatok fölött. A progresszív vagyonadónak egyébként meglenne az az előnye is, hogy lehetőséget teremtené a vagyonok demokratikus ellenőrzésére, ami elengedhetetlen feltétele a bankrendszer és a nemzetközi tőkeáramlások hatékony szabályozásának. Ez az adó hozzájárulna ahhoz, hogy a közérdek kerüljön a magánérdekek elé úgy, hogy közben megőriznénk a gazdasági

nyitottságot és a versenyből fakadó előnyöket. Ugyanezt nem mondhatjuk el a bezárkózásról, ami ennek az ideális politikának az alternatívája lehet, és ebből a szempontból mindegy, hogy ez a visszahúzóódás az országok vagy más politikai entitások határai mögé történik. Kétségtelen azonban, hogy egy igazi globális vagyonadó bevezetése csak utópia. Ha ezt nem is lehet megvalósítani, regionális vagy kontinentális szintű megoldást azért lehetne találni, főképpen Európa esetében az együttműködésre kész államok részvételével. Ám mielőtt idáig eljutnánk, a vagyonadót (ami természetesen az ideális szociális és adórendszernek csupán egy eleme) először egy jóval szélesebb kontextusba kell helyoznunk. A kérdés: mi az állam szerepe a vagyon létrejöttében és eloszlásában a 21. században, és milyen az a szociális állam, amely leginkább alkalmas a kor igényeinek kielégítésére.

### A 2008-as válság és az állam visszatérése

A 2007–08-ban kezdődött pénzügyi világválságról általában azt tartják, hogy ez a kapitalizmus legsúlyosabb válsága az 1929-es összeomlás óta. Ez a megállapítás részben indokolt, de lényeges különbségek is vannak. A legnyilvánvalóbb ezek közül, hogy a nemrégiben lezajlott válság végül nem okozott olyan pusztító gazdasági visszaesést, mint az előző, amikor 1929 és 1935 között a fejlett országok kibocsátása negyedével csökkent, a munkanélküliség pedig ugyanennyivel emelkedett. Ebből a súlyos válságból a világ végül is csak a második világháború elejére tudott kilábalni. A jelenlegi válság szerencsére nem volt ilyen mélyreható, ezért kapott sokkal kevésbé drámai jelzőt, mint az 1930-as évek válsága; „nagy recesszió” névvel illetik. Igaz, a vezető ipari országok 2013-ban még nem egészen érték el a kibocsátás 2007-es szintjét, az állami pénzügyek mindenhol szánalmas állapotban vannak, a belátható jövőre vonatkozó növekedési kilátások pedig elég lehangolóak, főképpen Európában, ahol az országok reménytelenül belegabalyodtak az államadósság kelepccéjébe (ami azért furcsa, mert arról a földrésről beszélünk, ahol a tőke/jövedelem aránya a világon a legmagasabb). Ám a termelés csökkenése a recesszió legrosszabb pillanatában, 2009-ben sem haladta meg az 5%-ot a gazdag országokban. Igaz, ez így is a legsúlyosabb visszaesés a második világháború óta, de mégsem hasonlítható a csődök sorozatához, ami az 1930-as éveket jellemezte. Ráadásul a feltörekvő országokban a növekedés nagyon gyorsan újraindult, és azóta is ez a globális növekedés motorja.

A legfőbb ok, amiért a 2008-as válság nem vezetett olyan súlyos gazdasági következményekhez, mint az 1929-es nagy gazdasági világválság, az,

hogya a fejlett országok kormányai és központi bankjai ez alkalommal megakadályozták a pénzügyi rendszer összeomlását. Együttesen megteremtették azt a likviditást, ami szükséges volt a sorozatos bankcsődök elkerüléséhez, amelyek annak idején a világot a szakadék szélére sodorták. Az 1929-es válság idején szinte minden országban a „hadd hulljon a fergese” felfogás uralkodott (Herbert Hoover amerikai elnök 1929-ben úgy vélte, hagyni kell, hogy a gyenge vállalatok csődbe menjenek, ami valóban meg is történt egészen 1933-ig, amikor Franklin Rooseveltt váltotta fel Hoovert az elnöki székben). Ez a pragmatikus válságkezelés arra is emlékeztette a világot, hogy a központi bankok nem azért vannak, hogy ölbe tett kézzel szemlélődjenek, és megelégedjenek azzal, hogy alacsonyan tartják az inflációt. A totális pénzügyi pánikhelyzetek kialakulásakor ezek az intézmények játsszák a végső hitelező elengedhetetlenül fontos szerepét, és valójában az egyetlenek, amelyek vészhelyzetben meg tudják akadályozni a gazdaság és a társadalom teljes összeomlását. A központi bankokat persze nem arra találták ki, hogy a világ valamennyi problémáját megoldják. Igaz, a 2008-as válság során a pragmatikus politikával sikerült elkerülni a legrosszabbat, de nem sikerült tartós megoldást találni a válságot előidéző strukturális problémákra, köztük a pénzügyi átláthatóság ordító hiányára és az egyenlőtlenségek növekedésére. A 2008-as volt a globális tulajdonosi kapitalizmus első válsága a 21. században, de aligha az utolsó.

Sokan rosszallják, hogy elmaradt az „állam igazi visszatérése” a gazdaságban, és azzal érvelnek, hogy a nagy gazdasági világválság minden borzalma ellenére annyi előnnyel mégis járt, hogy radikálisan átalakította az adópolitikát és a kormányzati kiadásokat. Rooseveltt a beiktatását követő néhány éven belül a szövetségi jövedelemadó legmagasabb kulcsát, mely az aránytalanul nagy jövedelmeket sújtotta, 80% fölé emelte, miközben Hoover idejében ez csupán 25% volt. Eközben Washingtonban ma még mindig azt találgatják, hogy vajon az Obama-adminisztrációnak sikerül-e a második mandátuma során a Bushtól örökölt, 35% körüli legmagasabb adókulcsot a Clinton által az 1990-es években bevezetett 40%-os szint fölé emelni.

A következő fejezetben visszatérek majd a szemérmetlenül magasnak (és gazdaságilag haszontalannak) tartott jövedelmek esetében alkalmazott konfiskáló jellegű adókulcsokra – a két világháború közötti időszak nevezetes amerikai találmányára –, amelyek újbóli bevezetését szerintem érdemes lenne megfontolni, legfőképpen a szülőhazájában.

Természetesen a jó gazdaság- és szociálpolitikához több kell, mint a kiugróan magas jövedelmek magas kulcsok melletti megadóztatása, ami egyébként jószerével semmit nem hoz a konyhára. A progresszív vagyoadó jóval alkalmasabb eszköz a 21. századi kihívások kezelésére, mint a progresszív

jövedelemadó, amely a 20. századra készült (bár mint látni fogjuk, ez a két eszköz nagyon hasznos és egymást kiegészítő szerepet játszhat a jövőben). Ám mielőtt továbblépnénk, el kell oszlatnunk egy félreértést.

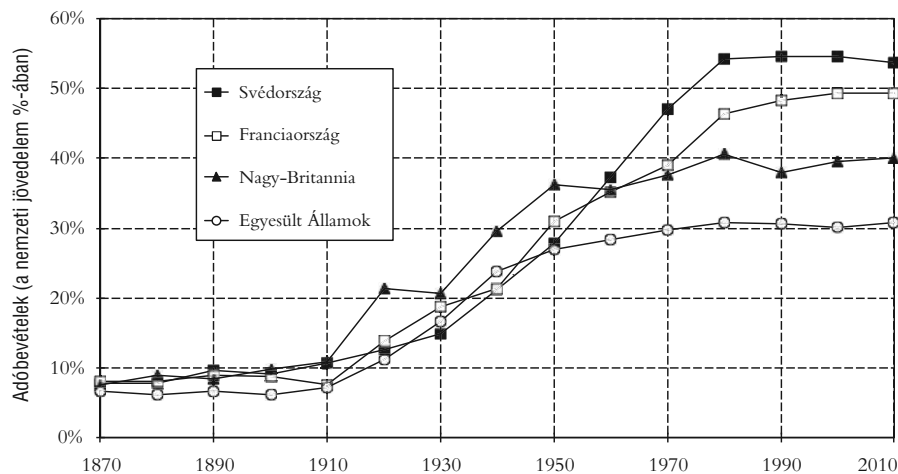
Az „állam visszatérése” egyszerű okból kifolyólag nagyon nem ugyanazt jelenti ma, mint az 1930-as években; az állam súlya ugyanis ma sokkal nagyobb, mint akkoriban volt, sőt bizonyos értelemben nagyobb, mint bármikor a történelem során. Ez az oka annak, hogy a jelenlegi válság egyszerre bírálja a piacokat és dob kesztyűt az állami szerepvállalásnak. Igaz, az állam szerepével kapcsolatos vita az 1970-es évek óta tart, és talán soha nem is ér véget. Miután a második világháborút követő évtizedekben az állam központi jelentőségű szerepre tett szert a gazdaságban és a társadalomban, érthető, hogy e szerep milyensége folyamatos viták tárgya. Vannak, akik igazságtalannak tartják, ám valójában elkerülhetetlen és természetes jelenségről van szó. Sokak számára zavarba ejtő ez az új szerep, és nem ritkák a vehemens, bár gyakran alulinformált összeütközések sem az egymással összeegyeztethetetlennek tűnő álláspontok között. Egyesek még nagyobb állami szerepvállalás mellett kardoskodnak, mintha a mostani jelentéktelen lenne, mások az állam azonnali „leszerelését” követelik, különösen ott, ahol amúgy sem túlságosan aktív – az Egyesült Államokban. A Tea Party mozgalomhoz köthető csoportok a Federal Reserve megszüntetését és az aranystandard visszaállítását követelik. Az Európában lejátszódó verbális összecsapások a „lusta görögök” és a „náci németek” között akár még keményebbek is, mint Amerikában. Ám egyik sem segíti a helyzet megoldását. Ugyanakkor mindkét álláspontnak – a piacellenesnek és az államellenesnek is – van valamennyi igazsága. Valóban új eszközökre van szükség, hogy visszanyerjük az ellenőrzést a fékevesztett pénzügyi kapitalizmus fölött, másfelől viszont a modern szociális állam lényegét jelentő adó- és transzferrendszerek is modernizációra szorulnak, mert olyannyira összetetté váltak, hogy immáron nehéz átlátni és megérteni őket, ami veszélyezteti társadalmi és gazdasági hatékonyságukat.

Ez a kettős feladat akár kivitelezhetetlennek tűnhet, és valójában hatalmas kihívást jelent a demokratikus társadalmak számára a következő években. Nem lehet meggyőzni az állampolgárok többségét, hogy intézményeinknek új eszközökre van szükségük (ráadásul nemzetek feletti szinten), ha nem tudjuk bebizonyítani, hogy a már működő eszközeink legalább rendben vannak. Álláspontom megvilágítása érdekében először bemutatom, hogy az adórendszer és a költségvetési kiadások hogyan alakultak a fejlett országokban a 19. század óta.

### A szociális állam fejlődése a 20. században

Az állam változó szerepét a gazdaságban és a társadalomban legkönnyebben úgy mérhetjük, ha az összes adót a nemzeti jövedelemmel vetjük egybe. A 13.1. ábrán négy olyan ország (Egyesült Államok, Nagy-Britannia, Franciaország, Svédország) történelmi fejlődését ábrázoltuk, amelyek viszonylag reprezentatívnak tekinthetők a fejlett országokban megfigyelhető változásokat illetően.<sup>1</sup> Nagyfokú hasonlóságok és jelentős különbségek egyaránt felfedezhetők.

Az első hasonlóság, hogy az adók a 19. század során, egészen az első világháborúig a nemzeti jövedelem kevesebb, mint 10%-át tették ki mind a négy országban. Ez annak a jele, hogy az állam csak nagyon kis mértékben vett részt a gazdasági és társadalmi életben. A nemzeti jövedelem 7–8%-ával az „éjjeli őr” állam feladatait lehet ellátni (mint amilyenek a rendőrség, az igazságszolgáltatás, a hadsereg, a külügyek, az általános igazgatási feladatok). Ennél többre azonban nem nagyon telik; a rendfenntartással, a tulajdonjog védelmével, illetve a hadsereg fenntartásával kapcsolatos költségek kifizetése után nem sok maradt az államkasszában.<sup>2</sup> Ebben az időben csak néhány közút és az alapvető infrastruktúra építését finanszírozták, illetve bizonyos számú iskolát, egyetemet és kórházat tartottak fenn, de a



13.1. ábra. Adóbevételek a fejlett országokban, 1870–2010

**Magyarázat:** az adóbevételek a nemzeti jövedelem kevesebb, mint 10%-át tették ki a fejlett országokban 1900 és 1910 között, míg 2000 és 2010 között ez az arány 30% és 55% közötti szintre emelkedett.

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

legtöbb ember számára csak nagyon kezdetleges oktatási és egészségügyi szolgáltatások álltak rendelkezésre.<sup>3</sup>

1920 és 1980 között a fejlett világ egészében a nemzeti jövedelmen belül jelentősen megnövekedett a szociális jellegű kiadások aránya. Egy fél évszázad leforgása alatt valamennyi fejlett országban az adók részaránya a nemzeti jövedelemben legalább három- vagy négyszeresére, de az északi országokban több mint ötszörösére nőtt. 1980 és 2010 között viszont az adóbevételek részaránya mindenütt megállapodott, de országonként más és más szinten. Az Egyesült Államokban ez a szint alig haladja meg a nemzeti jövedelem 30%-át, Nagy-Britanniában 40% körüli, a kontinentális Európában pedig 45% és 55% között alakul (Németországban 45%, Franciaországban 50%, Svédországban pedig majdnem 55%).<sup>4</sup> Ezek az eltérések korántsem elhanyagolhatók.<sup>5</sup> Az azonban megdöbbentő, hogy a hosszú távú változások összességében mennyire hasonló mintázatot mutatnak, főképpen abban az értelemben, hogy az utóbbi három évtized során a stabilizáció minden országban megtörtént. A politikai változások és a nemzeti sajátosságok szintén jól leolvashatók a 13.1. ábráról (például Nagy-Britannia és Franciaország esetén<sup>6</sup>), de ezek jelentősége viszonylag korlátozott a minden országra jellemző stabilizálódáshoz képest.<sup>7</sup>

Így aztán a 20. század folyamán kivétel nélkül valamennyi fejlett ország az egyik egyensúlyi állapotból, amelyben az állam a nemzeti jövedelem kevesebb, mint 10%-át vonta el adók útján, egy másik egyensúlyi állapotba ment át, amelyben ez az arány a nemzeti jövedelem egyharmadával-felével lett egyenlő.<sup>8</sup> Ez az alapvető átalakulás több tekintetben is tisztázásra szorul.

Mindenekelőtt azt kell látnunk, hogy az „állam visszatérése” körüli vita a jelenlegi válságban rossz vágányon zajlik; az állam szerepe ugyanis nagyobb, mint valaha. Természetesen ahhoz, hogy az állam szerepéről a gazdasági és társadalmi életben teljesebb képet kapjunk, néhány más tényezőt is figyelembe kell venni. Az állami beavatkozás nemcsak azt jelenti, hogy az állam adót szed, hogy fizethesse a kiadásait, de azt is, hogy meghatározza a játékszabályokat. A pénzügyi piacok például sokkal kevésbé szabályozottak az 1980–90-es évek óta, mint amilyenek az 1950-es évektől az 1970-es évekig voltak. Az állam ezenkívül tőkét hoz létre és tőketulajdonos is lehet; az elmúlt három évtizedben az ipari és pénzügyi szektorban lezajlott privatizáció csökkentette az állam szerepét a világháború utáni három évtizedhez viszonyítva. Ezzel együtt az adóbevételek és a kiadások nagyságával mérve az állam soha nem játszott annyira fontos szerepet a gazdaságban, mint az elmúlt három évtized során. Ebben semmilyen csökkenő tendencia nem figyelhető meg, annak ellenére, hogy sokan ennek az ellenkezőjét állítják. Figyelembe véve a lakosság elöregedését, az orvosi technológia

fejlődését és az egyre fokozódó oktatási igényeket, maga a tény, hogy sikerült az adóbevételek arányát a nemzeti jövedelemhez képest stabilizálni, nem kis fegyvertény; a költségvetési deficit csökkentését ellenzékben mindig könnyebb megígérni, mint hatalomra kerülve végrehajtani. Mindazonáltal tény, hogy a legtöbb európai országban, ahol az adóbevételek a nemzeti jövedelemnek csaknem a felét teszik ki, nincs senki, aki azt jósolná, hogy ez a jövőben növekedne és, mondjuk, olyan szintet érne el, mint az 1930 és 1980 közötti időszakban. Az 1930-as években átélt válság után, illetve a második világháborút követő újjáépítés idején joggal lehetett azt gondolni, hogy a kapitalizmus problémáira a megoldást az állam súlyának növelése és a szociális kiadásoknak a szükséges szintre történő felfuttatása jelenti. Manapság a kínálkozó lehetőségek szükségképpen jóval összetettebbek. Az állam nagy ugrása már megtörtént, második ugrás nem lesz – legalábbis akkora, mint az első biztosan nem.

### A szociális állam formái

Akkor érthetjük meg legjobban a tétet, amit a fenti számok jelentenek, ha egy kicsit részletesebben megvizsgálom, mit is kezdtek az országok az adóbevételeknek ezzel a történelmi léptékkal mérve is óriási növekményével. Nos, „szociális államot” hoztak létre belőle.<sup>9</sup> A 19. században, egészen 1914-ig az állam beérte azzal, hogy csak a már említett „éjjeli őr” feladatokat látta el. Ezekhez manapság a nemzeti jövedelem egytizedénél kevesebb is elég. Az egyre jelentősebb adóbevételek így lehetővé tették, hogy az állam mind szélesebb körű szociális feladatokat vállaljon magára, amelyekhez – persze országonként változó mértékben – a nemzeti jövedelem negyede és harmada közötti összegnek megfelelő adóbevételre van szükség. Ezt első közelítésként két egyenlő részre oszthatjuk fel: az egyikben az oktatásra és az egészségügyre fordított kiadások szerepelnek, a másikon pedig a helyettesítő jövedelmek és a transzferek.<sup>10</sup>

A 21. század elején az oktatásra és az egészségügyre fordított közkiadások a nemzeti jövedelem 10–15%-át teszik ki valamennyi fejlett országban.<sup>11</sup> Ezen az általános sémán belül persze jelentős eltéréseket figyelhetünk meg országonként. Az általános és középiskolai oktatás majdnem teljes egészében ingyenes az egész lakosság számára, ám a felsőoktatásra ez már nem igaz, főképpen az Egyesült Államokban, és kisebb mértékben Nagy-Britanniában nem. Az állami betegbiztosítás rendszere Európában szinte mindenhol általános (vagyis a teljes népesség számára hozzáférhető), beleértve természetesen Nagy-Britanniát is,<sup>12</sup> az Egyesült Államokban azonban

kizárólag a legszegényebbeknek és az időseknek jár (és ezzel együtt is rendkívül drága).<sup>13</sup> Valamennyi fejlett országban nagyjából közösségi pénzből fedezik az oktatás és az egészségügyi ellátás költségeit: Európában a háromnegyed részét, az Egyesült Államokban pedig a felét.

A cél az, hogy ezekhez az alapvető javakhoz mindenki egyenlő módon hozzáférhessen: minden gyerek járhat iskolába függetlenül attól, hogy a szüleinek mekkora a jövedelme; mindenki részesülhessen egészségügyi ellátásban, akkor is – vagy leginkább akkor –, amikor éppen a legnagyobb szüksége van rá. A helyettesítő jövedelmek és a transzferek a 21. század elején általában a fejlett országok nemzeti jövedelmének 10–15%-át vagy esetenként majdnem 20%-át teszik ki. A természetbeli juttatásként is értelmezhető oktatási és egészségügyi kiadásokkal ellentétben a helyettesítő jövedelmek és a transzferek a háztartások rendelkezésre álló (elköltethető) jövedelmének részét jelentik. Az állam jelentős összegben szed be adókat és társadalombiztosítási járulékot, majd ezeket visszajuttatja más háztartásoknak helyettesítő jövedelem (nyugdíj vagy munkanélküli-járadék) és különböző pénzügyi transzferek (családi pótlék, garantált minimumjövedelem) formájában, így az összes háztartás szintjén a rendelkezésre álló jövedelem változatlan marad.<sup>14</sup>

A gyakorlatban a nyugdíjak jelentik az összes helyettesítő jövedelem és transzfer oroszlánrészét (kétharmad és háromnegyed közötti részét). Az egyes országok között ismét csak jelentős eltérések tapasztalhatók az általános sémán belül. Európa kontinentális részén a nyugdíjellátás önmagában a nemzeti jövedelem 12–13%-át emészt fel (ebben Németországot és Svédországot megelőzve Olaszország és Franciaország áll az élen). Az Egyesült Államokban és Nagy-Britanniában az állami nyugdíjrendszer sokkal szigorúbban határozza meg a maximális nyugdíj mértékét a közepes és magas fizetésűek esetében; a helyettesítési ráta, vagyis a korábban kapott fizetések arányában kifejezett ellátás elég gyorsan csökkenni kezd, amikor a fizetés átlépi az átlagbér összegét. Ez az oka annak, hogy ebben a két országban a nyugdíjak csak a nemzeti jövedelem 6–7%-át teszik ki.<sup>15</sup> Ettől függetlenül mindegyik ország esetében jelentős összegekről beszélünk, mivel az állami nyugdíjrendszer biztosítja a nyugdíjasok kétharmada (általában inkább több mint háromnegyede) számára az alapvető jövedelmet. Minden hiányosságuk ellenére és azokkal a kihívásokkal együtt is, amelyekkel szembe kell néznie, mégis ezeknek a közösségi nyugdíjrendszereknek köszönhető, hogy a széles körben érvényesülő időskori szegénységet – ami még az 1950–60-as éveket is végigkísérte – sikerült az összes fejlett országban felszámolni. Az oktatás és az egészségügyi ellátások általánossá tételén túl a nyugdíjrendszer kidolgozása volt a szociális forradalom harmadik eleme, amit a 20. század adózási forradalma tett lehetővé.



A nyugdíjához képest a munkanélküli-segély jóval kisebb összeget jelent (általában a nemzeti jövedelem 1–2%-át), aminek egyszerűen az az oka, hogy az emberek sokkal rövidebb időt töltenek el munka nélkül, mint nyugdíjasként. Ez a helyettesítő jövedelem azonban nagyon hasznos, amikor szükség van rá. Végül a különböző jövedelemkiegészítő támogatások még kisebb összeget tesznek ki (a nemzeti jövedelem 1%-ánál is kisebb arányt), ami az összes közkiadáshoz viszonyítva lényegében elhanyagolható összeg. Mégis a legtöbb támadás ezeket a kiadásokat éri. Azzal szokták vádolni a segélyezetteket, hogy segélyből akarnak élni, pedig a lakosság sokkal kisebb része vesz igénybe szociális segélyt, mint más állami támogatásokat. Ennek fő oka az a megbélyegzés, ami az ilyen támogatásokhoz tapad, ráadásul az igénybevétel is gyakran igen körülményes, ezért valójában kevesebben vesznek igénybe ezeket a lehetőségeket, mint ahányan jogosultak lennének.<sup>16</sup> A jóléti segélyek létjogosultságát éppen úgy vitatják az Egyesült Államokban (ahol az amerikai „jóléti állam” bírálói számára az egyedülálló, munka nélküli afroamerikai anya az ilyen segélyből élők prototípusa), mint Európában.<sup>17</sup> A vita tárgyát képező összegek azonban valójában a szociális állam kiadásainak csupán egy töredékét jelentik.

Ha a nemzeti jövedelem 10–15%-át kitevő oktatási és egészségügyi kiadásokhoz hozzáadjuk a nemzeti jövedelem szintén 10–15%, esetenként 20%-át kitevő helyettesítő jövedelmeket és transzfereket, összességében eljutunk a nemzeti jövedelem 25–35%-ához: ezek azok a szociális kiadások, amelyeket a 20. század folyamán a nemzeti jövedelem százalékában megnövekedett adóbevételek finanszíroznak valamennyi fejlett országban. Másképpen fogalmazva: az elmúlt évszázadban felnövekedett adószedő állam alapvetően egyet jelent a szociális állammal.

### Modern újraelosztás: a jogok logikája

Foglaljuk össze az eddigieket. A modern újraelosztás nem azt jelenti, hogy a gazdagok jövedelmét a szegényekhez csoportosítják át, vagy legalábbis nem ennyire explicit módon. Sokkal inkább arról van szó, hogy a közszolgáltatásokat és a helyettesítő jövedelmeket az állam többé-kevésbé mindenki számára egyenlő módon biztosítja, elsősorban az oktatás, az egészségügy és a nyugdíjellátás területén. Az utóbbi esetében az egyenlőség elve gyakran úgy valósul meg, hogy egyfajta arányosság érvényesül a helyettesítő jövedelmek és az aktív kor egésze alatt megkeresett jövedelem között.<sup>18</sup> Az oktatás és az egészségügy terén valódi egyenlőségről, mindenki számára egyformán biztosított hozzáférésről van szó – legalábbis elvben –,

függetlenül attól, hogy mekkora jövedelemmel rendelkezik az illető, vagy éppen a szülei. A modern újraelosztás a jogok logikájára és bizonyos alapvetőnek ítélt javak esetén az egyenlő hozzáférés elvére épül.

Az absztrakció szintjén a különböző országok politikai és filozófiai hagyományaiban találhatunk indoklást a jogosultságon alapuló megközelítésre. Az 1776-os Amerikai Függetlenségi Nyilatkozat bevezető része kimondja, hogy mindenkinek egyenlő joga van a boldogság kereséséhez.<sup>19</sup> Bizonyos értelemben a mai modern vélekedés az oktatást és az egészséget összekapcsolja ezzel az állítással, bár azért még nem vagyunk az út végén. Az 1789-es Emberi és Polgári Jogok Nyilatkozatának első cikkelye hasonlóképpen fogalmaz: „Minden ember szabadnak és jogokban egyenlőnek születik és marad”, majd sietve hozzáfűzi a következő pontosítást: „a társadalmi különbségek csakis a közösség szempontjából való hasznosságon alapulhatnak”. Ez azért igen fontos kiegészítés: a második mondat ugyanis utal a nagyon is valóságos egyenlőtlenségek létezésére, jóllehet az első még az abszolút egyenlőség elvét mondja ki. Valójában ez a jogosultság alapú megközelítés központi problémája; mire vonatkozzanak az egyenlő jogok? Vajon csak a szerződéskötés szabadságáról van szó, a piaci egyenlőségről, ami persze a francia forradalom idejében nagyon is forradalmi vívmánynak tűnt? És ha az egyenlő jogokba beleértjük a jogot az oktatáshoz, az egészségügyi ellátáshoz és a nyugdíjhoz, ahogy azt a 20. századi jóléti állam teszi, kiterjeszthető-e ez a felfogás a kultúrára, a lakhatásra és az utazásra is?

Az 1789-es Emberi és Polgári Jogok Nyilatkozatában az első cikkely második mondata legalább megpróbál egy lehetséges választ adni erre a kérdésre, hiszen tulajdonképpen megfordítja a bizonyítás terhét: az egyenlőség az alapelv, az egyenlőtlenség pedig csak akkor elfogadható, ha „a közösség szempontjából való hasznosságon” alapul. Persze ezt a fogalmat sem árt definiálni. A szöveg szerzőinek szeme előtt akkoriban az a cél lebegett, hogy megszüntessék az *ancien régime* rendjeit és kiváltságait, amelyek abban az időben az önkényes és haszontalan egyenlőtlenség szimbólumai voltak, azaz egyáltalán nem mozdították elő a „község hasznosságát”. Ezt azonban kiterjesztve is értelmezhetjük. Teljességgel ésszerűnek tűnik például az az értelmezés, hogy a társadalmi egyenlőtlenségek csak akkor elfogadhatók, ha a közösség és különösképpen a hátrányos helyzetű társadalmi csoportok érdekeit szolgálják.<sup>20</sup> Éppen ezért az alapvető jogokat ki kell terjesztetni, és az anyagi előnyöket a lehető legnagyobb mértékben mindenki számára elérhetővé kell tenni, hogy a rendszer a legkevesebb joggal és lehetőséggel rendelkezők érdekeit szolgálja.<sup>21</sup> John Rawls amerikai filozófus *Az igazságosság elmélete* című munkájában az általa bevezetett „különbözeti

elvvel” ehhez nagyon hasonló szándékot fogalmaz meg.<sup>22</sup> Amartya Sen indiai közgazdász képességelvű megközelítése a dolog lényegét illetően nem sokban különbözik ettől.<sup>23</sup>

Tisztán elméleti szinten létezik egyfajta – részben mesterséges – konszenzus a társadalmi igazságosság absztrakt elveivel kapcsolatban. Az eltérő vélemények akkor válnak sokkal nyilvánvalóbbakká, amikor megpróbáljuk a társadalmi jogokat és egyenlőtlenségeket tartalommal megtölteni, és konkrét történelmi, gazdasági összefüggések közé helyezni. A gyakorlatban a konfliktusok leginkább akkor keletkeznek, amikor azok az eszközök kerülnek szóba, amelyekkel valóságosan és hatékonyan lehetne javítani a leghátrányosabb helyzetben lévők körülményeit. Nagy vitát vált ki az is, hogy pontosan meddig terjednek a mindenki számára garantált jogok (figyelembe véve a gazdasági és költségvetési korlátokat, illetve az ehhez kapcsolódó számos bizonytalansági tényezőt). És végül hasonlóképpen fogós kérdés, hogy mit tekintünk olyan tényezőnek, amelyet az egyén nem tud befolyásolni és melyek azok, amelyeket igen (hol végződik a szerencse és hol kezdődik az erőfeszítés és az érdem). E kérdések megválaszolására az absztrakt elvek vagy a matematikai képletek alkalmatlanok; csakis a demokratikus vita és a politikai konfrontáció révén találhatjuk meg a megoldást. Az intézmények és szabályok, amelyek kialakítják a demokratikus viták és a döntéshozatal kereteit, tehát meghatározó fontosságúak, ahogy a különböző társadalmi csoportok meggyőző ereje és a közöttük lévő erőviszonyok is. A 18. század végén az amerikai és a francia forradalom egyaránt a jog-egyenlőség mint abszolút elv mellett foglalt állást, ami abban az időben kétségtelenül haladó álláspontot jelentett. Ám a 19. század során az e forradalmakból kinőtt politikai rendszerek figyelmének középpontjában elsősorban a magántulajdon védelme állt.

### A szociális állam megújítása és nem lebontása

A modern újraelosztás, ahogy azt a gazdag országokban a 20. század során létrejött szociális állam példázza, olyan alapvető jogokra épül, mint az oktatáshoz, az egészségügyi ellátáshoz és a nyugdíjhoz való jog. Függetlenül azoktól a nehézségektől és kihívásoktól, amelyekkel a mai adó-, illetve szociális kiadások rendszere szembesül, történelmi léptékkel mérve ezt a rendszert óriási vívmányként kell számon tartanunk. A pártok közötti csatározásokat félretéve e szociális rendszereket illetően széles körű konszenzus alakult ki, különösen Európában, ahol továbbra is erős a kötődés az ún. „európai szociális modellhez”.

Egyetlen fontosabb mozgalom vagy jelentős politikai erő sem képviseli komolyan azt az álláspontot, hogy kívánatos lenne egy olyan világba visszatérnünk, ahol a nemzeti jövedelemből csupán 10% vagy 20% az adók részaránya, és az állam csak az alapvető „éjjeli őri” feladatköröket látná el.<sup>24</sup>

Am ennek a fordítottja is igaz: egyetlen jelentős politikai erő sem támogatja azt a felvetést, hogy a szociális állam az 1930 és 1980 közötti évek ütemében tovább növekedjen (ez azt jelentené, hogy az adók részaránya a nemzeti jövedelemben 2050–60-ra 70–80%-ra emelkedne). Persze elméletben elképzelhető egy olyan társadalom, ahol a nemzeti jövedelem kétharmadát vagy háromnegyedét az adók viszik el, feltéve, hogy az adórendszer teljesen átlátható, hatékony, és olyan tevékenységeket finanszíroz, amelyekkel mindenki egyetért – például az oktatás, az egészségügy, a kultúra, a nem szennyező energiaforrások és a fenntartható fejlődés területén. Az adó önmagában nem jó és nem is rossz; minden attól függ, hogyan szedik be és mire használják fel.<sup>25</sup> Létezik azonban két jó érv is, ami amellett szól, hogy az állami szerepvállalás ilyen nagymértékű kiterjesztése nem reális, de nem is igazán kívánatos, legalábbis a belátható jövőben.

Az első, hogy az állam szerepének a *Trente Glorieuses* alatt lezajlott nagyon gyors növekedését jelentősen segítette és felgyorsította az időszakot jellemző kivételesen gyors gazdasági növekedés, legalábbis a kontinentális Európában.<sup>26</sup> Amikor a jövedelmek évente 5%-kal emelkednek, könnyebb elfogadni, hogy a növekmény egyre nagyobb részét közkiadásokra fordítsák (melyek ennek következtében gyorsabban nőnek, mint a gazdaság). Ez különösen akkor van így, ha ezek a többletkiadások mindenki számára nyilvánvaló célokat – jobb oktatást, egészségügyi ellátást és bőkezűbb nyugdíjrendszert – finanszíroznak (pláne, hogy 1930 és 1950 között ezek a területek nagyon elégtelen mennyiségű forráshoz jutottak). Egészen más lett a kép az 1980-as évek után: amikor az egy főre jutó növekedés alig érte el az évi 1%-ot. Ilyenkor senkitől nem várható el, hogy helyeselje a nagy mértékű és folyamatosan emelkedő adókat, ami a jövedelmeknek reálértelemben lassúbb, vagy éppen negatív növekedését eredményezte volna. Létezik természetesen olyan jövedelmi újraelosztás, amely a viszonylag stabil összjövedelmen belül az adó progresszivitásának megnövelésével érhető el, de azt már nagyon nehéz elképzelni, hogy bárki támogatná az átlagos adókulcs jelentős és tartós megemelését. Nem véletlen, hogy az adóbevételek aránya valamennyi gazdag országban, a nemzeti sajátosságoktól és a politikai kurzustól függetlenül stabilizálódott (lásd 13.1. ábra). Ráadásul azt sem állíthatjuk biztosan, hogy a társadalom igényei indokolják a folytatódó adóemeléseket. Nem vitás, hogy léteznek objektíven növekvő szükségletek az oktatás és az egészségügyi ellátás területén,

amelyek indokolhatnak kisebb adóemelést. Ám a gazdag országok állampolgárai azt is joggal igénylik, hogy elegendő jövedelmük legyen a magán-szektor által kínált javak és szolgáltatások megvásárlására – legyen az például utazás, ruházkodás, lakhatás, új kulturális szolgáltatások vagy a legújabb táblagép stb. Amikor a termelékenység növekedése alacsony – mondjuk, 1–1,5% körüli, amiről láttuk ugyan, hogy valójában hosszú távon egyáltalán nem elhanyagolható –, a társadalomnak választania kell a különböző igények kielégítése között, és egyáltalán nem magától értetődik, hogy valamennyi igényt a beszedett adókból kellene kielégíteni.

Egyébként függetlenül attól, hogy a növekedésből adódó többletet hogyan osztják fel a különböző szükségletek között, az tény, hogy egy bizonyos szint meghaladása után az állami szektor szükségképpen komoly szervezési nehézségekbe ütközik. Persze e tekintetben sem tudunk nagyon hosszútávú előrejelzéseket megfogalmazni. Teljes mértékben elképzelhető, hogy új, decentralizált és részvételen alapuló szervezeti formák és innovatív irányítási technikák jönnek létre, amelyek révén egy, a mostaninál nagyobb közösségi szektor is hatékonyan működtethető. A „közösségi szektor” elnevezés egyébként önmagában is rendkívül leegyszerűsítő: az, hogy egy szolgáltatást állami pénzből finanszíroznak, nem feltétlenül jelent egyet azzal, hogy a szóban forgó szolgáltatást az állam vagy az önkormányzatok közvetlen alkalmazásában álló személyek nyújtják. Az oktatási vagy az egészségügyi szektorban a szolgáltatásokkal sokféle szervezet foglalkozik, köztük alapítványok és egyesületek, amelyek valójában átmenetet jelentenek az állami és magánvállalatok között. Mindent egybevetve a fejlett gazdaságokban az oktatásnak és az egészségügynek köszönhető a munkahelyek és a GDP 20%-a, ami több, mint az összes ipari ágazat együttléve. A termelésnek ez a szervezése tartósnak és általánosnak nevezhető. Például senki nem javasolja, hogy a zártkörű tulajdonban lévő egyetemeket tőzsdén jegyzett részvénytársaságokká alakítsák át. Nagyon is lehetséges, hogy az ilyen köztes formák szélesebb körben terjednek el a jövőben például a kultúra és a média területén, ahol a nyereségérdekeltségű vállalatok már most is komoly versenyre kényszerülnek, és gyakran kerülnek olyan helyzetekbe, amelyekben a különböző érdekek ütköznek. A korábbi részekben foglalkoztam azzal, hogyan szerveződik a kapitalizmus Németországban, aminek kapcsán láthattuk, hogy a magántulajdon fogalma országról országra változhat még az autóiiparban is, ami pedig egyike a leginkább tradicionális iparágaknak. Manapság nem beszélhetünk arról, hogy fejlett világban a kapitalizmusnak vagy a termelés megszervezésének csupán egyetlen módja lenne. Vegyes gazdaságban élünk, ami természetesen másképpen vegyes, mint amit az emberek a második világháború után elképzeltek, de

ettől még nagyon is reális. A jövőben sem lesz ez másképpen, sőt kétségkívül a dolgok még határozottabban ebbe az irányba fognak haladni; a szervezés és a tulajdon új formái várnak arra, hogy valaki kitalálja őket.

Miután mindezeket tisztáztuk, és mielőtt még hozzálátnánk, hogy kitaláljuk, hogyan lehetne hatékonyan elkölteni közösségi célokra a nemzeti jövedelem kétharmadát vagy akár háromnegyedét, jó lenne, ha sikerülne valamit javítani azon, ahogy a mai közösségi szektor szerveződik és működik. Igaz, erre a mostanira (beleértve a helyettesítő jövedelmeket és transzfereket) csak a nemzeti jövedelem felét költjük, de azért ez sem csekélység. Az elkövetkező évtizedekben a Németországban, Franciaországban, Olaszországban és Svédországban zajló viták a szociális államról elsősorban a szervezés, a korszerűsítés és a konszolidáció kérdéseivel fognak majd foglalkozni. Ha az adóbevételek, illetve a szociális kiadások a nemzeti jövedelemhez képest nagyjából változatlan szinten maradnak (vagy legfeljebb csekély mértékben növekednek válaszul a növekvő igényekre), a fő kérdés az lesz, hogyan tudjuk a kórházak és az ambuláns ellátás működését javítani, a kezelés és a gyógyszerek költségeit karbantartani, megreformálni az egyetemeket és az általános iskolákat, átalakítani a nyugdíjrendszert és a munkanélkülisegélyeket válaszul a változó átlagéletkorra és az ifjúsági munkanélküliségre. Figyelembe véve, hogy a közösségi kiadások csaknem a nemzeti jövedelem felét teszik ki, az ilyen viták tökéletesen indokoltak, sőt elengedhetetlenül fontosak. Ha nem tesszük fel újra és újra a kérdést, hogy miként lehetne a közösségi szolgáltatásokat jobban a társadalom igényeihez igazítani, akkor a magas adókkal és általában a szociális állammal kapcsolatban fennálló konszenzus nem lesz hosszú életű.

Messze meghaladná e könyv terjedelmét, ha részletesen vizsgálnám a szociális állam működésének minden aspektusát, ideértve ezek átalakításának lehetőségeit. Ezért csupán néhány, a jövő szempontjából meghatározó területre térek ki, amelyek egyébként kapcsolódnak a könyv fő témájához. Az első az egyenlő jogok biztosítása az oktatáshoz való hozzáférés terén, a második a felosztó-kirovó nyugdíjrendszer jövője az alacsony növekedési rezsimben.

### **Valóban segítik az oktatási intézmények a társadalmi mobilitást?**

Valamennyi országban és minden földrészen az oktatási intézményekre és az oktatásra fordított közpénzek egyik legfontosabb célkitűzése a társadalmi mobilitás elősegítése. A meghirdetett cél, hogy származástól függet-

lenül mindenki oktatásban részesüljön. Vajon a jelenleg működő intézmények mennyiben segítik elő e cél elérését?

A könyv harmadik részében már említettem, hogy az átlagos képzettségi szintben a 20. század során bekövetkezett emelkedés nem csökkentette a munkabér-egyenlőtlenségeket; a végzettségek egyszerűen feljebb tolódtak (az általános iskolai bizonyítványból érettségi, az érettségiből pedig diploma lett). Mivel a technológiák és a munkahelyi igények megváltoztak, minden bérszint hasonló ütemben növekedett, így a béregyenlőtlenségek nem változtak. De mi történt a mobilitással? Vajon a tömeges oktatás eredményeképpen gyorsult a nyertesek és vesztesek cserélődése az adott képzettségi hierarchia mellett? A rendelkezésre álló adatok alapján nagyon úgy tűnik, hogy a kérdésre a válasz: nem; a képzés és a jövedelmek közötti intergenerációs korreláció, ami a képzettségi hierarchia újratermelődését méri, hosszabb távon egyáltalán nem jelez nagyobb mobilitást, sőt az elmúlt néhány évben a mobilitás talán még csökkent is.<sup>27</sup> Igaz, sokkal nehezebb a mobilitást generációk között mérni, mint az adott időpontban fennálló egyenlőtlenséget, ráadásul a statisztikai források, amelyek segítségével becsléseket készíthetünk a mobilitás időbeli változásairól, igencsak tökéletlenek.<sup>28</sup> A kutatások alapján az tűnik a legbiztosabbnak, hogy a társadalmi státusz intergenerációs újratermelődése legkevésbé az északi államokat, leginkább pedig az Egyesült Államokat jellemzi (az utóbbiban a korrelációs együttható kétharmaddal magasabb, mint Svédországban). Franciaország, Németország és Nagy-Britannia e tekintetben valahol a két véglet között helyezkedik el; a mobilitás kisebb, mint Észak-Európában, de nagyobb, mint az Egyesült Államokban.<sup>29</sup>

Ezek az eredmények erőteljesen cáfolják az „amerikai kivételességbe” vetett hitet, amely egykor az amerikai szociológia kedvenc témája volt. E nézetek szerint az Egyesült Államokban a társadalmi mobilitás sokkal nagyobb, mint az osztálykötöttségektől szenvedő Európában. Ahogy ezt korábban bemutattam, az örökölt vagyon sokáig valóban kisebb szerepet játszott az Egyesült Államokban, mint Európában, és a vagyoni koncentráció is alacsonyabb volt legalábbis az első világháborúig. A 20. században és a 21. század elején azonban minden rendelkezésre álló adat azt mutatja, hogy a társadalmi mobilitás alacsonyabb volt, és ma is alacsonyabb az Egyesült Államokban, mint Európában.

Az egyik lehetséges magyarázat erre talán az lehet, hogy a legtöbb elit egyetemen rendkívül magasak a tandíjak, amelyek 1990 és 2010 között ráadásul tovább emelkedtek, érdekes módon követve a legmagasabb jövedelmek növekedését. Ez utóbbi alapján feltételezhető, hogy az eddig is alacsony társadalmi mobilitás a jövőben tovább csökken.<sup>30</sup> A felsőoktatási

képzés elérhetősége terén fennálló egyenlőtlenségek egyébként egyre inkább a viták középpontjába kerülnek az Egyesült Államokban. A közelmúltban készített elemzések szerint a diplomások aránya 10–20% körül stagnált azon fiatalok körében, akiknek a szülei a jövedelmi létra két alsó kvartiliséhez tartoznak. Ezzel szemben 1970 és 2010 között ugyanez az arány 40%-ról 80%-ra növekedett a legfelső kvartilishez tartozók gyerekei esetében.<sup>31</sup> Konkrétan tehát arról van szó, hogy a szülők jövedelme alapján majdnem teljes egészében megjósolható, hogy a gyermek szerez-e diplomát vagy sem.

### Meritokrácia és egyetemi oligarchia

Az egyetemre bejutás terén fennálló egyenlőtlenségek szemmel láthatóan a gazdasági hierarchia egyenlőtlenségeit is tükrözik. Nemcsak arról van szó, hogy a legkiválóbb magánegyetemen a tandíj magas – még a felső középosztály tagjai számára is az –, de arról is, hogy a felvételi döntésekben nyilvánvalóan jelentős szerepet kapnak a szülők pénzügyi körülményei, nevezetesen, hogy képesek-e adományokat juttatni az egyetem számára, vagy sem. Egy tanulmány rávilágított arra, hogy a volt diákok egyetemi adományai „különös módon” akkor a legmagasabbak, amikor gyermekeik felvételiznek.<sup>32</sup> A rendelkezésre álló források összevetésével egyébként nagyjából megbecsülhető, hogy a Harvard hallgatóinak szülei jelenleg 450 000 dollár körüli átlagjövedelemmel rendelkeznek, ami megközelítőleg az amerikai háztartások leggazdagabb 2%-a átlagjövedelmének felel meg.<sup>33</sup> Ez azért bajosan egyeztethető össze a pusztán érdemeken alapuló kiválasztás elvével. Meg kell jegyezni azt is, hogy a kiválasztási eljárás tekintetében semmilyen transzparenciáról nem lehet beszélni.<sup>34</sup>

Persze nagyot tévednénk, ha azt gondolnánk, hogy a felsőoktatási lehetőségekhez való hozzáférés terén fennálló egyenlőtlenségek csak az Egyesült Államokra jellemzők. Valójában az egyik legfontosabb kérdésről van szó, amellyel a 21. századi szociális államnak mindenütt szembe kell néznie. E pillanatban még egyetlen országnak sem sikerült igazán kielégítő megoldást találnia erre a problémára. Nagy-Britannia kivételével az egyetemi beiratkozási díjak Európában jóval alacsonyabbak.<sup>35</sup> A legtöbb országban, legyen szó akár Svédországról vagy a többi északi államról, Németországról, Franciaországról, Olaszországról vagy Spanyolországról, a tandíj viszonylag alacsony (500 euró alatt van). Vannak kivételek – mint például az üzleti iskolák vagy a francia Sciences-Po –, és igaz az is, hogy a helyzet gyorsan változik, de e pillanatban még jelentős a különbség az Egyesült



Államokhoz képest. Európában a legtöbben egyetértenek azzal, hogy a felsőoktatás ingyenes vagy csaknem ingyenes kell legyen éppen úgy, mint az általános vagy a középiskolák.<sup>36</sup> Amikor Québecben úgy döntöttek, hogy a tandíjat 2000 dollárról fokozatosan 4000 dollárra emelik, az emberek ezt úgy értelmezték, mint nyilvánvaló törekvést arra, hogy az amerikai típusú egyenlőtlenségeket honosítsák meg. A döntés 2012 telén hallgatói sztrájkhoz, majd a kormány bukásához, végül az intézkedés visszavonásához vezetett.

Naivitás lenne azonban azt gondolni, hogy az ingyenes felsőoktatás megoldaná minden gondunkat. Pierre Bourdieu és Jean-Claude Passeron az *Öröksök* című könyvükben elemezték azt a sokkal finomabb társadalmi és kulturális szelekciós mechanizmust, amelynek a hatása ugyanaz, mint a pénzügyi szelekcióé. A francia *grande école*-ok rendszerének köszönhetően gyakran sokkal több közpénzt fordítanak a legelőnyösebb társadalmi helyzetben élő családokból származó hallgatók képzésére, és sokkal kevesebbet a szerényebb háttérű egyetemi hallgatókéra. Az ellentmondás a republikánus meritokráciáról szóló hivatalos szónoklatok és a valóság között (ahol a közpénzek a társadalmi hovatartozás egyenlőtlenségeit erősítik fel) ebben az esetben is óriási.<sup>37</sup> A rendelkezésre álló adatok szerint azt mondhatjuk, hogy a Sciences-Po hallgatóinak a szülei átlagosan 90 000 euró jövedelemmel rendelkeznek, ami nagyjából megfelel a francia háztartások leggazdagabb 10%-ának. Ez azt jelenti, hogy ötször akkora „körből” válogatnak, mint a Harvard, ám ez még mindig túlságosan szűk réteg.<sup>38</sup> Semmilyen adat nem áll rendelkezésre ahhoz, hogy ugyanilyen számítást végezhessünk más *grand école*-ok hallgatóira vonatkozóan, de nagyon valószínű, hogy egészen hasonló eredményre jutnánk.

Félreértés ne essék: nem olyan egyszerű valódi esélyegyenlőséget kialakítani a felsőoktatásban. Ez valóban az egyik legsúlyosabb kihívás, amellyel a 21. századi szociális államnak szembe kell néznie, és az ideális rendszer kidolgozása még várat magára. A drága tandíj elfogadhatatlan mértékű egyenlőtlenséget teremt a hozzáférésben, de másfelől olyan önállóságot, anyagi bőséget tesz lehetővé és olyan energiákat szabadít fel, amelyek miatt az amerikai egyetemeket az egész világon irigylik.<sup>39</sup> Elvben össze lehetne egyeztetni a decentralizáció előnyeit és az egyenlő hozzáférést úgy, hogy az egyetemek jelentős közpénzeket kapnának, amelyeket különböző célokhoz kapcsolnának. Ez tulajdonképpen nagyon hasonlítana arra, ami az állami betegbiztosítási rendszerben történik; a szolgáltatók (az orvosok, a kórházak) önállóak, de a gyógyítás költségeit közösségi pénzből fedezi annak érdekében, hogy a szolgáltatás minden beteg számára elérhető legyen. Ugyanilyen helyzetet ki lehetne alakítani az egyetemek és a hallgatók esetében is:

az északi államok már most is ehhez hasonló stratégiát követnek. Ehhez persze jelentős közpénzekre lenne szükség, amit a szociális állam jelenlegi konszolidációjának idején nem is olyan egyszerű előteremteni.<sup>40</sup> Ez a stratégia mégis sokkal jobb lenne, mint más, eddig kipróbált megoldások. Ilyenek például azok a rendszerek, melyek keretében a tandíjat a szülők jövedelmétől teszik függővé,<sup>41</sup> vagy egy másik, amelyben a diákoknak hitelet biztosítanak, az adósságszolgálatlaltal pedig megnövelik a kedvezményezett által fizetett jövedelemadót.<sup>42</sup>

Mindenesetre ahhoz, hogy a jövőben bármilyen előrelépést remélhessünk ebben a kérdésben, kezdhethetnénk azzal, hogy a mainál nagyobb átláthatóságot biztosítunk. Az Egyesült Államokban, Franciaországban és a legtöbb országban a meritokratikus nemzeti modellről szóló dicshimnuszok csak nagyon ritkán alapulnak a tények alapos vizsgálatán. A leggyakrabban inkább arról van szó, hogy ezekkel a szólamokkal a meglévő egyenlőtlenségeket igyekeznek igazolni, és nem akarnak tudomást venni az aktuálisan működő rendszer esetenként teljesen nyilvánvaló hiányosságairól. A Sciences-Po 1872-es alapításakor Émile Boutmy a következő világos célkitűzést fogalmazta meg: „A többség kényszerítő erejével szemben a magukat magasabbnak nevező társadalmi osztályok csak a legrátermettebb jogára hivatkozva őrizhetik meg politikai hegemoniájukat. Arra van szükség, hogy amikor a hagyományos felsőbb osztályok előjogai omladoznak, a demokrácia áradata egy második védőbástyába ütközzön, amelyet kiemelkedően hasznos tehetségből, presztízst parancsoló felsőbbrendűségből, illetve azokból a pótolhatatlan képességekből gyúrtak, amelyeket a társadalom a saját jól felfogott érdekében nem nélkülözhet.”<sup>43</sup> Próbáljuk meg komolyan venni ezt a hihetetlen kijelentést: arról van tehát szó, hogy a felső osztályok túlélési ösztönüknek engedelmessé válva felhagynak a dologtalansággal és feltalálják a meritokráciát, nehogy az általános választójog révén a tömegek megfoszassák őket mindenüktől. Kétségkívül a politikai kontextus számlájára is írhatjuk ezt a kijelentést; a párizsi kommünt éppen csak leverték, és visszaállították a férfiak általános választójogát. Ám Boutmy kijelentésének megvan az a vitathatatlan érdeme, hogy egy alapvetően fontos igazságra figyelmeztet; minden azon múlik, hogy sikerül-e értelmet adni az egyenlőtlenségnek és igazolni a győztesek álláspontját. Ennek érdekében sokan semmilyen torzítástól nem riadnak vissza.

### A nyugdíj jövője: a felosztó-kirovó rendszer és a lassú növekedés

Az állami nyugdíjrendszerek általában felosztó-kirovó típusúak; a fizetésekből levont járulékot közvetlenül a nyugdíjak kifizetésére fordítják. A tőkefedezeti rendszerekkel ellentétben itt nincs befektetés, a teljes összeget azonnal felhasználják. Ezek a rendszerek a nemzedékek közötti szolidaritásra épülnek (a mostani keresők által befizetett járulékokból folyósítják a mostani nyugdíjakat azt remélve, hogy a gyermekeik is fognak a jövőben járulékot fizetni, amiből majd az akkori nyugdíjasok – a mostani keresők – kapják a nyugdíjukat). A hozam értelemszerűen a gazdaság növekedési ütemével egyenlő; a jövő nyugdíjainak finanszírozásához szükséges járulékok annál magasabbak lesznek, minél magasabb az átlagbér. Elvben ez azt is jelenti, hogy a mai aktív dolgozók abban érdekeltek, hogy az átlagbér a lehető leggyorsabban emelkedjen. Érdemes ezért gyermekeik iskoláztatásába és egyetemi tanulmányaiba beruházniuk, és elősegíteniük, hogy emelkedjen a születések száma. Egyszóval létezik a nemzedékek között egyfajta kötelék, amely elvben biztosítja az erényes és harmonikus társadalom működését.<sup>44</sup>

Amikor a 20. század közepén bevezették a felosztó-kirovó nyugdíjrendszereket, a körülmények ideálisak voltak ahhoz, hogy az eseményeknek ez a pozitív láncolata működjön. A demográfiai növekedés magas volt, a termelékenység növekedése pedig még annál is magasabb. A növekedési ütem a kontinentális Európában összességében megközelítette az évi 5%-ot: ennyi volt tehát a felosztó-kirovó rendszer hozama. Pontosabban: azok, akik az 1940 és 1980 közötti években fizettek hozzájárulást az állami nyugdíjalaphoz, a nyugdíjukat jóval nagyobb bértömegből kapták (vagy kapják ma is), mint amekkora az korábban volt. Ma egészen más a helyzet. A növekedési ütem a gazdag országokban és talán hamarosan az egész világon alig évi 1,5%-ra csökkent, ami értelemszerűen a felosztó-kirovó rendszer hozamát is ugyanilyen mértékűre csökkenti. Minden jel arra mutat, hogy a 21. század során a tőke hozama bőven meghaladja a gazdaság növekedési ütemét (míg az előbbi 4–4,5% körül lesz, az utóbbi alig fogja elérni az 1,5%-ot).<sup>45</sup>

Ilyen feltételek között nagyon csábító az a következtetés, hogy a felosztó-kirovó nyugdíjrendszereket a lehető leggyorsabban tőkefedezeti rendszerekkel kell felváltani. Az aktív keresők által befizetett járulékokat be kell fektetni, nem pedig azonnal kifizetni a nyugdíjasoknak. Ezek a befektetések aztán évente 4%-kal fognak növekedni, és néhány évtized múltán – amikor a mostani aktív keresők nyugdíjba mennek – elég pénz gyűlik össze az akkori nyugdíjak finanszírozásához. Ebben az érvelésben azonban

van néhány logikai hiba. Először, még ha feltételezzük is, hogy a tőkefedezeti rendszer valóban jobb, mint a felosztó-kirovó, az átállás önmagában súlyos problémát vet fel, ugyanis egy teljes generációnyi nyugdíjas marad ellátás nélkül. Az a nyugdíjba készülő generáció, amelyik járulékbefizetéseivel az előző generáció nyugdíját finanszírozta, biztosan nem repesne az örömtől, ha kiderülne, hogy a mostani aktív keresők járulékát, amitől ők a lakhatásukat és a táplálkozásukat remélték életük hátralévő részében, inkább valamilyen aktívákba fektetik valahol a világban. Nincs egyszerű megoldás az átmenet problémájára, ami önmagában is kivitelezhetetlenné tenné egy ilyesfajta reformot, legalábbis ebben a szélsőséges formában egészen biztosan.

Másodszor a különböző nyugdíjrendszerek érényeinek mérlegelése során azt is figyelembe kell venni, hogy a tőke hozama a valóságban szélsőségesen volatilis tud lenni. Elég kockázatos lenne, ha egy ország az összes nyugdíjjárulékot a világ pénzügyi piacain fektetné be. Az, hogy az  $r > g$  egyenlőtlenség nagy átlagban igaz, még nem jelenti azt, hogy minden egyes befektetés esetében is az. Ha elég pénzünk van és tudunk várni tíz-húsz évet, hogy realizáljuk a nyereséget, akkor a hozam valóban nagyon vonzó lehet. Ám amikor arról van szó, hogy egy teljes generáció létszükségleteit kell finanszírozni, esztelenség lenne dupla vagy semmi játszmákba bocsátkozni. A felosztó-kirovó nyugdíjrendszereknek éppen az a legnagyobb érényük, hogy megbízható és kiszámítható módon garantálják, hogy a nyugdíj valóban kifizetésre kerül. A bértömeg növekedési üteme talán kevesebb, mint a tőke hozama, de az utóbbi ötször-tízszer volatilisabb.<sup>46</sup> Így lesz ez a 21. században is, éppen ezért a felosztó-kirovó nyugdíjrendszer a jövő ideális szociális államának is a része lesz valamennyi országban.

Mindazonáltal nem hagyhatjuk teljesen figyelmen kívül az  $r > g$  logikáját, és valamennyire biztosan változtatni kell a fejlett országokban jelenleg működő nyugdíjrendszereken. Az egyik kihívás az elöregedés. Egy olyan világban, ahol az emberek 80–90 éves korukig élnek, nagyon nehéz fenntartani ugyanazokat a paramétereket, melyeket egy olyan időszakban határoztak meg, amikor az átlagéletkor 60–70 év volt. A nyugdíjkorhatár felemelése nemcsak arra jelent megoldást, hogy megnöveljük a munkavállalók és a nyugdíjasok rendelkezésére álló forrásokat (ami a lassú növekedés miatt persze jó dolog), hanem egyfajta válasz arra az igényre is, amit sok ember érez, ti. hogy értelmet és örömet találjanak a munkájukban. Sokak számára az, hogy hatvanévesen nyugdíjba kényszerülnek és hosszú inaktív életet kell élniük, egyáltalán nem vonzó perspektíva. Az egyes életutak és élethelyzetek azonban nagyon különbözők. Az alapvetően intellektuális

tevékenységet végzők esetleg valóban szívesen dolgoznának tovább akár hetvenéves korukig is (lehetséges, hogy az ilyen foglalkoztatottak részaránya növekedni fog). De olyanok is sokan vannak, akik nagyon fiatalon álltak munkába, és a munkájuk nagyon fárasztó, vagy kevés örömet találnak benne, ezért teljes joggal várják, hogy viszonylag korán nyugdíjba vonulhassanak (annál is inkább, mert az ő esetükben a várható élettartam általában rövidebb, mint a magasabb képzettségűek esetében). A fejlett országokban nemrégiben bevezetett reformok sajnos nem tesznek különbséget az egyes esetek között, ráadásul gyakran rosszabb helyzetet teremtenek az utóbbiak, mint az előbbiek számára, ami érthető módon visszatetszést kelt.

A reformok bevezetésének egyik legnagyobb problémája a nyugdíjrendszerek többségének elképesztő bonyolultsága – a köztisztviselőkre, a vállalkozókra és a nem munkabérből élőkre vonatkozó több tucat alrendszerrel és szabállyal. Azok számára, akik az életük során különböző típusú munkaviszonyban dolgoztak, ami egyre gyakoribb a fiatal generációk esetében, sokszor nagyon nehéz megmondani, melyik szabály érvényes. Persze ez a komplexitás nem meglepő. A jelenlegi rendszer a legtöbb fejlett országban több lépcsőben alakult ki a 19. századtól kezdve úgy, hogy mindig újabb társadalmi csoportokra és foglalkozásokra terjesztették ki. Emiatt aztán nagyon nehéz konszenzusra jutni a szükséges reformok irányát illetően, mert mindig lesznek, akik vesztesnek érzi magukat más csoportokhoz képest. A rendszerek és szabályok útvesztői sok esetben teljesen elfedik a valódi korlátokat, és így sok ember alábecsüli az állami nyugdíjrendszer fenntartásának a költségeit, és nem érti, hogy az erre szánt erőforrások nem növelhetők a végtelenségig. A francia rendszer például annyira bonyolult, hogy sok fiatal munkavállaló egyszerűen nem tudja, mire jogosult. Van, aki egyenesen úgy érzi, hogy semmire sem, holott jelentős összegeket (a bruttó bér durván 25%-át) fizet nyugdíjjárulék formájában. A 21. század szociális államának egyik legfontosabb feladata a nyugdíjreform, azaz az egységes, egyéni nyilvántartási számlákra épülő nyugdíjrendszer bevezetése, ami mindenki számára ugyanazokat a jogokat biztosítja függetlenül attól, hogy szakmai pályafutása során hányféle munkaviszonyban dolgozott.<sup>47</sup> Egy ilyen rendszerben mindenki jobban megítélhetné, mit is várhat a felosztó-kirovó nyugdíjrendszertől, és így sokkal informáltabb döntést hozhatna arról, hogy mekkora magánmegtakarítást halmozzon fel. Ez utóbbi pedig nagyon fontos kiegészítő szerepet töltene be az alacsony növekedési rezsimben. A nyugdíj a vagyontalanok vagyona, szokták mondani. Ez természetesen igaz, de ettől még nagyon is érdemes a szerény jövedelemmel rendelkező embereket arra biztatni, hogy nyugdíjas éveikre saját megtakarításokat halmozzanak fel.<sup>48</sup>

### Szociális állam a szegény és feltörekvő országokban

Van-e a 20. század során a fejlett országokban kiépült szociális államnak másutt is létjogosultsága? Látunk-e hasonló fejlődést a szegény és feltörekvő országokban? Ebben egyáltalán nem lehetünk biztosak. Először is még a gazdag országok között is jelentős különbségek vannak; Nyugat-Európa országaiban az adóbevételek a nemzeti jövedelem 45–50%-a körül stabilizálódtak, ezzel szemben az Egyesült Államokban és Japánban ugyanez csak 30–35% körül van. Nyilvánvaló, hogy a különböző országok ugyanazon a fejlettségi szinten is választhatnak eltérő utakat.

Ha szemügyre vesszük a világ legszegényebb országait, azt látjuk, hogy az adóbevételek az 1970–80-as évek óta általában a nemzeti jövedelem 10–15%-a körül alakultak Fekete-Afrikában és Dél-Ázsiában is (például Indiában). Ha a közepesen fejlett országokat nézzük, például Latin-Amerikát, Észak-Afrikát vagy Kínát, akkor ez az arány a nemzeti jövedelem 15–20%-a körül mozog, ami alacsonyabb, mint a gazdag országokban volt, amikor még ezen a fejlettségi szinten álltak. A legérdekesebb, hogy a gazdag országok és a nem annyira gazdag országok közötti különbség tovább növekedett az utóbbi években. A gazdag országokban az adóbevételek aránya – mielőtt a jelenlegi szinten stabilizálódott volna – az 1970-es évek 30–35%-áról 35–40%-ra emelkedett az 1980-as évekre. Ezzel szemben a szegény és közepesen fejlett országokban az adóbevételek aránya jelentősen csökkent. Fekete-Afrikában és Dél-Ázsiában az adóbevételek aránya átlagosan kevéssel 15% alatt maradt az 1970-es években és az 1980-as évek elején, de aztán az 1990-es években alig haladta meg a 10%-ot.

Ez a változás aggasztó, hiszen a fiskális és szociális állam kiépítése az összes mai fejlett országban a modernizáció és a gazdasági fejlődés alapvetően fontos eleme volt. Minden történelmi tapasztalat azt mutatja, hogy a nemzeti jövedelem 10–15%-át kitevő adóbevétellel lehetetlen túllépni az állam alapvető funkcióin; a rendfenntartási és igazságszolgáltatási rendszer finanszírozása után jószerével semmi nem marad oktatásra és egészségügyre. A másik lehetőség, ha az állam mindenkit – a rendőröket, bírakat, tanítókat és ápolókat – egyaránt nagyon rosszul fizet meg, így azonban bizonyos, hogy e szolgáltatások mindegyike rosszul fog működni. Ez ördögi körhöz vezethet; a rossz minőségű közszolgáltatások aláássák a bizalmat az állam iránt, ami viszont megnehezíti az adók beszedését. A fiskális és szociális állam fejlődése szorosan kötődik az államépítéshez. Ezért van az, hogy a gazdasági fejlődés története egyszersmind a politika és a kultúra fejlődésének is a története; minden államnak meg kell találnia a saját útját és meg kell küzdenie a saját belső megosztottságaival.

Adott esetben azonban a gazdag országoknak és a nemzetközi szervezeteknek is van valamennyi felelősségük e helyzet kialakulásában. Már a kiindulópont sem volt túl szerencsés; a gyarmatbirodalmak felszámolását az 1950 és 1970 közötti időszakban politikai értelemben kaotikus események tarkították: függetlenségi háborúk a gyarmatosítók ellen, a határok többé-kevésbé önkényes kijelölése, a hidegháborúval összefüggő katonai feszültségek, elvetélt próbálkozások a szocializmus bevezetésére – néha az összes együtt. Az 1980-as évektől kezdve a fejlett országokból érkező új, ultraliberális hullám arra ösztönözte a szegény országokat, hogy építsék le állami szektoraikat és sorolják hátra a prioritások között a gazdasági növekedést elősegítő adórendszer felállítását. Egy nemrégiben végzett kutatás szerint a legszegényebb országokban az állami adóbevételek csökkenése az 1980–90-es években főképpen a vámbevételek összeomlásából származott, melyeknek részaránya a nemzeti jövedelemben még 5% körül volt az 1970-es években. A kereskedelem liberalizációja persze nem feltétlenül rossz dolog – feltéve, hogy nem kívülről kényszerítik rá az adott országra, és főképpen, ha a kieső bevételeket ellensúlyozni lehet egy erős adóhatóság létrehozásával, mely képes új adók és más alternatív bevételi források hatékony beszedésére. A mai fejlett országok a 19. és 20. század során a maguk diktálta ütemben és saját alternatív forgatókönyvekkel a fejükben csökkentették a vámtarifáikat. Szerencsájukra senki nem állt a hátuk mögött és nem mondta meg, hogy mit is kellene csinálniuk.<sup>49</sup> Ez az epizód jól illusztrál egy sokkal általánosabb jelenséget; nevezetesen azt, hogy a gazdag országok hajlamosak arra, hogy kísérleti nyúlként kezeljék a kevésbé fejletteket úgy, hogy közben nem veszik figyelembe a saját történelmi tapasztalataikból levonható tanulságokat.<sup>50</sup> Jelenleg nagyon különböző tendenciákat figyelhetünk meg a szegény és feltörekvő országokban. Némelyek, mint például Kína, viszonylag előrehaladtak az adórendszer modernizálása terén, főképpen a lakosság jelentős részét érintő és így számottevő bevételeket hozó jövedelemadót illetően. Feltételezhető hogy Kínában már folyamatban van egy olyan szociális állam létrehozása, amely a fejlett európai, amerikai és ázsiai országokban korábban létrejött (persze a maga sajátosságaival és nagyon ingtag politikai és demokratikus legitimációjával). Más országok, mint például India, sokkal nehezebben tudnak túllépni azon a rossz egyensúlyon, amely az alacsony adóbevételek miatt állt elő.<sup>51</sup> Az azonban vitathatatlan, hogy a feltörekvő országokban a fiskális és szociális állam milyensége döntő fontosságú lesz a földkerekség egészének szempontjából.

## 14. A progresszív jövedelemadó újragondolása

Az előző fejezetben a szociális állam felépítésével és fejlődésével foglalkoztam, figyelmem középpontjában elsősorban a társadalmi szükségletek (mint például az oktatás, az egészségügy és a nyugdíj) természete és az azok kielégítésére fordított közkiadások álltak. Ennek során a teljes adóterhelés szintjét adottnak vettem. A következőkben részletesebben áttekintem az adóknak és más állami bevételeknek az összetételét, amelyek nélkül a szociális állam soha nem jöhetett volna létre, és megpróbálok ebből következtetéseket levonni a jövőre nézve. Az adózás terén a 20. század legnagyobb újítása a progresszív jövedelemadó bevezetése és fejlődése volt, ami nagy szerepet játszott az egyenlőtlenségek csökkentésében ezen időszak során. Ma azonban ezt az intézményt komoly veszély fenyegeti az országok között folyó, egyre élesebb adóverseny miatt. Ám egy másik ok, ami miatt veszélyben van, hogy koncepcionális alapjait igazán soha nem gondolták végig, hiszen a bevezetésére súlyos szükségállapotban került sor, amikor nem volt sok idő a merengésre. Ugyanez vonatkozik a 20. század másik nagyon fontos újítására az adózás terén – az örökségeket terhelő progresszív adókra is, amelyeknek a létjogosultságát szintén sokan vitatják az utóbbi évtizedekben. De ne vágjunk a dolgok elébe. Helyezzük először ezt a két eszközt a progresszív adózás általánosabb keretei közé és vizsgáljuk meg, milyen szerepe van ez utóbbinak a modern újraelosztásban.

### **A modern újraelosztás: a progresszív adózás kérdése**

Az adó egyáltalán nem technikai, sokkal inkább és főleg politikai és filozófiai kérdés; talán a legfontosabb az összes politikai kérdés között. Adó nélkül nincs közös társadalmi lét, sem közös cselekvés – ez mindig így volt.



Minden nagy politikai fordulópont egyben adózási forradalmat is jelentett. Az *ancien régime*-nek akkor lett vége, amikor a forradalmi küldöttgyűlés megszavazta a nemesség és a papság adózási előjogainak megszüntetését és egyúttal törvénybe iktatta a mindenkire kiterjedő adózás modern rendszerét. Az amerikai forradalom akkor született meg, amikor a brit gyarmatok lakói a saját kezükbe akarták venni a sorsukat és maguk akarták az adóikat megállapítani („Nincs adózás képviselő nélkül”). Kétszáz év elteltével a kontextus megváltozott, de a lényeg ugyanaz: miképpen dönthet a polgárok független közössége demokratikus eszközökkel arról, hogy a jövedelme mekkora részét szánja olyan közös célokra, mint az oktatás, az egészségügy, a nyugdíj, az egyenlőtlenségek csökkentése, a foglalkoztatás, a fenntartható növekedés stb. Az adók konkrét formája bármely társadalomban a politikai összeütközések középpontjában áll; ki fizessen mennyit és minek a nevében – erről kell megállapodni. Ez elég bonyolult kérdés, hiszen az emberek sokféleképpen különböznek egymástól. Például nem ugyanannyit keresnek, és a vagyonuk sem ugyanakkora. Minden társadalomban vannak olyanok, akik sokat keresnek, de keveset örököltek, és fordítva. Szerencsére a gazdagság e két forrása között soha nincs tökéletes korreláció. Az ideális adórendszerrel kapcsolatos elképzelések pont ennyire sokfélék.

Hagyományosan megkülönböztetjük a jövedelemadókat, a vagyoni adókat és a fogyasztási adókat. E három típust különböző arányokban szinte minden időszakban megtaláljuk. Ezek soha nem teljesen egyértelműek, és az őket elválasztó határvonalak sem kristálytiszták. Például a jövedelemadó elvben egyformán terheli a tőkejövedelmet és a bérből származó jövedelmet, ezért az előző okán valamennyire vagyoni adónak is tekinthetjük. A vagyoni adók közé sorolunk általában bármilyen levonást a tőkéből származó jövedelemáramból (mint például a társasági nyereségadót) és a tőkeállomány értékét terhelő adókat is (mint például a földadó, az örökösödési adó vagy a vagyonadó). A fogyasztási adók a modern korban a hozzáadott-érték-adót, a különböző importált cikkekre, szeszes italokra, benzinre, dohánytermékekre és szolgáltatásokra kivetett adókat jelentik. Ezek mindig is léteztek, és talán az összes közül ezeket gyűlölték a legjobban, mivel ezek sújtották leginkább a széles néprétegeket (gondoljunk az *ancien régime* elhíresült sóadójára). Ezeket jellemzően közvetett adóknak nevezzük, mert mértékük nincs közvetlen kapcsolatban az egyes adófizetők jövedelmének vagy tőkéjének nagyságával; megfizetésükre a vásárolt termék vételárában, annak kiegyenlítésekor kerül sor. Elméletileg létezhetne közvetlen fogyasztási adó is, amelyet az adófizető összefogyasztása alapján állapítanak meg, de a gyakorlatban ilyen adó még sehol nem működött.<sup>52</sup>

A 20. században az adók egy negyedik kategóriája is megjelent: a hozzájárulás az állami társadalombiztosítási programokhoz. Ezek speciális, többnyire a munkaviszonyból származó jövedelmet (a munkabért és a nem alkalmazotti jogviszonyból származó munkajövedelmeket) terhelő adók, amelyek a társadalombiztosítási alapokba kerülnek; ezekből finanszírozza az állam a helyettesítő jövedelmeket (nyugdíj, munkanélküli-segély). A beszedésnek ez a módja egyértelművé teszi az adófizető számára, hogy milyen célt szolgál az adó. Vannak országok, például Franciaország, ahol a társadalombiztosítási hozzájárulásból más szociális kiadásokat is finanszíroznak, például a betegbiztosítást és a családi támogatásokat, így aztán a társadalombiztosítási befizetések az állami bevételek akár felét is elérhetik. Egy ennyire bonyolult rendszer nem teszi egyértelművé az adó célját, sőt inkább megnehezíti a tisztánlátást. Más országokban azonban, mint például Dániában is, a szociális kiadásokat inkább egyetlen hatalmas jövedelemadóból finanszírozzák; az ebből származó bevételeket fordítják többek között a nyugdíjak, a munkanélküli-járadékok, az egészségügyi kiadások fedezésére. Azt mindenesetre nem lehet tagadni, hogy a különbségtétel a befizetések különböző jogcímei között meglehetősen önkényes.<sup>53</sup>

Ahelyett, hogy elvesznénk az egyes meghatározások részleteiben, érdekesebb az egyes adótípusokat abból a szempontból csoportosítani, hogy kiszámításuk mennyire arányos, vagy progresszív. Arányosnak nevezzük azt az adót, amikor az adókulcs mindenki számára ugyanakkora (néha egykulcsos adónak is nevezik). Az adó progresszív abban az esetben, ha az adókulcs egyesek számára magasabb, mint mások számára, attól függően, hogy az érintettek nagyobb a jövedelme, nagyobb a vagyona, vagy többet fogyaszt. Az adó regresszív is lehet, ha a kulcs mértéke alacsonyabb a gazdagabbak esetében, vagy mert az érintettek valamilyen mértékű adókedvezményt élveznek (az adótörvények erejénél fogva, vagy adóelkerülés okán). De regresszív lehet egy adó azért is, mert a törvény eleve regresszív kulcsokat alkalmaz, mint a híres települési adó, amely Margaret Thatchernek a miniszterelnöki székébe került 1990-ben.<sup>54</sup>

A modern adórendszerekben az adó az összes befizetést figyelembe véve közel van az arányoshoz, különösen azokban az országokban, amelyekben az összes befizetés magas. Nincs is ebben semmi meglepő: hogyan is lehetne a nemzeti jövedelem felét elvonni a szociális állam nagyszabású céljaira, ha az állampolgárok mindegyike nem teljesítene jelentős összegű befizetéseket? Az egyetemes jogok logikája, amelyre a modern adószedő és szociális állam fejlődése épül, egyébként egészen jól összeegyeztethető azzal, hogy az adó arányos vagy enyhén progresszív legyen.

### A progresszív adó szerepe: korlátozott, de fontos

Mindazonáltal hiba lenne, ha arra a következtetésre jutnánk, hogy a progresszív adózás csak korlátozott szerepet játszik a modern újraelosztásban. Először is, még ha a befizetések a lakosság többségét illetően elég közel is vannak az arányoshoz, a legmagasabb jövedelmek vagy vagyonok sokkal magasabb (vagy éppen alacsonyabb) kulcsokkal történő adóztatása erőteljesen befolyásolja az egyenlőtlenségek szerkezetét. Minden jel szerint részben a legmagasabb jövedelmek és örökölt vagyonok progresszív adóztatásával magyarázható, hogy a vagyoni koncentráció az 1914 és 1945 közötti sokkokat követően miért nem tért vissza soha a *belle époque*-ot jellemző csillagászati magasságokba. Ugyanakkor az Egyesült Államokban és Nagy-Britanniában a jövedelemadók progresszivitásának számottevő csökkentése az 1970–80-as években – miközben az adórendszer progresszivitása tekintetében ez a két ország a második világháború után még élen járt a fejlett országok között – kétségkívül jelentősen hozzájárult a legmagasabb jövedelmek erőteljes emelkedéséhez. Ráadásul a tőke szabad áramlása miatt a közelmúltban kialakult adóverseny hatására sok ország mentesítette a tőke-jövedelmeket a progresszív jövedelemadó alól. Ez különösen igaz Európára, ahol a viszonylag kis államok mind ez ideig képtelenek voltak arra, hogy koordinálják adópolitikájukat. Ennek következtében az országok között vég nélküli versenyfutás alakult ki, hogy csökkentsék a vállalati nyereségadókat és adókedvezményekkel támogassák a kamatokat, az osztalékokat és más pénzügyi természetű bevételeket.

Ennek az lett az egyik következménye, hogy a legtöbb országban az adók a jövedelmi hierarchia tetején már most is regresszívek (vagy hamárosan azok lesznek). Egy 2010-es franciaországi felmérés, amely a jogcímeiktől függetlenül, részleteiben vizsgálta az összes kötelező befizetést, érdekes megállapításra jutott. E szerint a nemzeti jövedelem 47%-át kitevő teljes adóterhelés a következőképpen alakult: a lakosság legalacsonyabb jövedelemmel rendelkező 50%-ának az átlagos adóterhelése 40–45%, a középső 40%-é 45–50%, viszont a legmagasabb jövedelmű 5%, és főleg a leggazdagabb 1% esetében az adóterhelés erősen csökken, a legmagasabb 0,1% átlagos adóterhelése már csak 35%. A legszegényebbek esetében a magas adóterhelést a fogyasztási adók és társadalombiztosítási járulék nagy súlya okozza (ami a befizetések háromnegyedét jelenti Franciaországban). A középosztálynál megfigyelhető enyhe progresszivitást a jövedelemadó súlyának növekedése okozza. Ugyanakkor a felső centilisek esetében megfigyelhető egyértelmű regresszivitás oka a tőkejövedelmek súlyának növekedése; ez a jövedelemtípus ugyanis javarészt mentesül a progresszív adózás

alól. Ennek a hatása jóval nagyobb, mint a tőkeállományt terhelő adóké (amely az összes közül a leginkább progresszív).<sup>55</sup> Minden jel arra mutat, hogy az adóeloszlásnak ez a haranggörbe alakja más európai országokban is hasonlóan alakul (valószínűleg az Egyesült Államokban is), sőt a görbe még meredekebb is lehet, mint amit a fenti távolról sem tökéletes becslés valószínűsít.<sup>56</sup>

Ha a társadalmi hierarchia csúcsán az adózás a jövőben még inkább regresszív lesz, az jelentős hatást gyakorol majd a vagyoni egyenlőtlenségek alakulására, fokozva a vagyoni koncentrációt. Egyébként egészen nyilvánvaló az is, hogy a leggazdagabb állampolgárok adózási értelemben vett elkülönülése potenciálisan súlyosan rongálja az adózással kapcsolatos társadalmi konszenzust. Az adószedő és szociális államot övező társadalmi közmegegyezés az alacsony növekedési rezsim idején amúgy is törékeny. A veszély az, hogy ez most tovább csökken, elsősorban a középosztályon belül, amely érthető módon nem tartja elfogadhatónak, hogy többet fizessen, mint a felső osztályok. Egy ilyen folyamat felerősíti az individualizmust és az önzést; ha egyszer a rendszer egésze igazságtalan, miért fizessünk mások helyett? Ha azt akarjuk, hogy a modern szociális állam a jövőben is fennmaradjon, az azt megalapozó adórendszernek meg kell őriznie a progresszivitás minimumát, de legalábbis nem lehet ennyire egyértelműen regresszív a csúcsokon. Egyébként mikor az adórendszer progresszivitásával és elsősorban a legmagasabb jövedelmek adóztatásával foglalkoztunk, teljes mértékben figyelmen kívül hagytuk az örökölt vagyonok súlyát, jöllehet ez folyamatosan növekszik.<sup>57</sup> Ezeket a vagyonokat ugyanis sokkal alacsonyabb adókulcsok terhelik, mint a jövedelmeket.<sup>58</sup> Ez kiélezi az általam „Rastignac dilemmájának” elnevezett jelenséget. Ha az egyéneket azon az alapon soroljuk centilisekbe, hogy életük során mennyi forrásban részesültek (munkajövedelmek és tőkésített örökségek formájában), ami a progresszivitás vizsgálatához a legkielégítőbb módszer, akkor a haranggörbe még erősebben regresszív képet fog mutatni a hierarchia csúcsán, mint ha csak a munkajövedelmeket vennénk figyelembe.<sup>59</sup>

Végül meg kell említenünk még egy fontos mozzanatot; a globalizáció a gazdag országokban elsősorban a kevésbé képzett munkavállalókat sújtja, ezért elvben nagyon is indokolt lenne, hogy növeljék az adórendszer progresszivitását még azon az áron is, hogy a már amúgy sem egyszerű rendszer esetleg még bonyolultabb lesz. Végül is, ha az adóterhelést a nemzeti jövedelem 50%-án akarjuk tartani, mindenkinek viszonylag sokat kell fizetnie. Ezt úgy lehetne elérni (figyelmen kívül hagyva a hierarchia csúcsát), ha az enyhe helyett meredekebb progresszivitást érvényesítünk az adórendszerben.<sup>60</sup> Ez persze nem oldana meg minden problémát, de mindenesetre

jelentősen javítaná a kevésbé képzettek helyzetét.<sup>61</sup> Ha ezt nem tesszük meg, nincs mit csodálkozni azon, hogy a szabadkereskedelem kárvallottjai ellenzik majd a kereskedelmi korlátok lebontását. A progresszív adó ezért elengedhetetlenül fontos, ha azt akarjuk, hogy a globalizáció előnyeit mindenki élvezhesse. Másfelől ennek az egyre nyilvánvalóbb hiánya végső soron aláássa a globális gazdaság támogatottságát.

Mindezen okoknál fogva a progresszív adó a szociális állam egyik fontos építőköve: a 20. század folyamán alapvető szerepet játszott a szociális állam létrejöttében és az egyenlőtlenségek szerkezetének kedvező irányú átalakulásában, a 21. században pedig hozzájárulhat e rendszer fenntarthatóságának biztosításához. A progresszív adóra azonban súlyos veszélyek leselkednek. Ezek a veszélyek intellektuális természetűek (igazán soha nem került sor arra, hogy alaposan megvitassák különböző funkcióit) és politikaiak is (az adóverseny miatt egész jövedelemcsoportok élveznek valamilyen adókedvezményt).

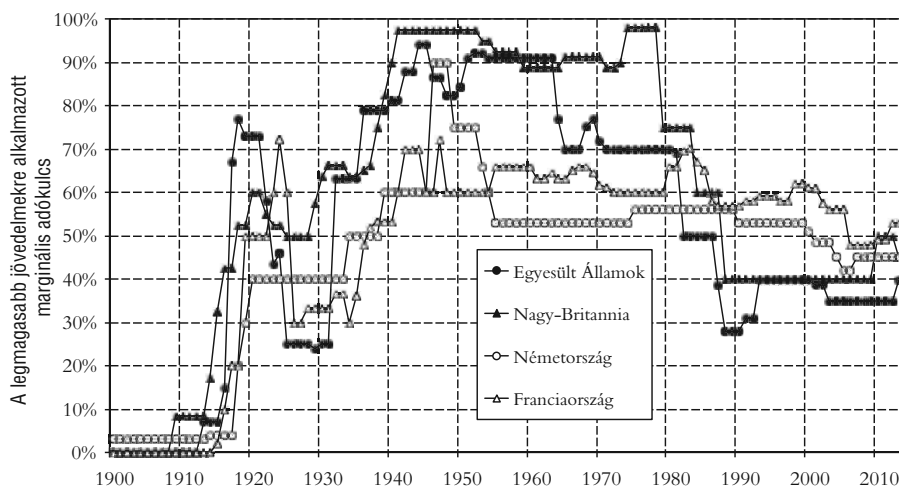
### A 20. század progresszív adója: a káosz kérészéletű hozadéka

Lépünk egyet hátra, és gondoljuk végig, hogyan jutottunk el idáig. Mindekelőtt látnunk kell, hogy a 20. század progresszív adója legalább annyira a két világháború terméke, mint a demokráciáé. A progresszív adót kaotikus viszonyok között, rögtönözve vezették be. Ez legalábbis részben magyarázattal szolgál arra, miért nem gondolták végig elég alaposan, milyen feladatokat kell betöltenie, valamint arra is, hogy miért fordulnak szembe vele olyan sokan manapság.

Igaz, a progresszív jövedelemadót sok országban már az első világháború kirobbanása előtt bevezették. Franciaországban az „általános jövedelemadóról” szóló törvényt 1914. július 15-én szavazták meg a küszöbön álló konfliktussal kapcsolatos pénzügyi terhekre gondolva (végül is ezt megelőzően évekig kallódott a Szenátus polcain). Talán el se fogadták volna, ha a háború nem kerül olyan fenyegető közelségbe.<sup>62</sup> A legtöbb országban azonban kellő megfontolás után vezették be a progresszív jövedelemadót a normális törvényhozói munka keretében, mint például Nagy-Britanniában 1909-ben és az Egyesült Államokban 1913-ban. Észak-Európában több német államban és Japánban a progresszív jövedelemadó még korábbi keletű: Dániában 1870-ben, Japánban 1887-ben, Poroszországban 1890-ben, Svédországban pedig 1903-ban vezették be. Bár 1910-re még nem mindegyik fejlett országban volt progresszív jövedelemadó, ám formálódóban volt egyfajta nemzetközi konszenzus a progresszivitás elve és az

összjövedelem mint adóalap vonatkozásában. Ez utóbbi alatt azt kell érteni, hogy az adóalap az alkalmazotti és nem alkalmazotti munkaviszonyból származó munkajövedelem és a különböző természetű tőkejövedelmek – bérleti díj, kamatok, osztalék, nyereség és esetenként az árfolyamnyereség – összege lesz.<sup>63</sup> A köztelherviselésnek ez a rendszere sokak számára a korábbinál igazságosabbnak és hatékonyabbnak tűnt. A jövedelmek összessége az egyes személyek teherviselési képességét méri, a progresszivitás pedig képes kordában tartani az ipari kapitalizmus nyomán kialakuló egyenlőtlenségeket úgy, hogy eközben nem sérti a magántulajdont és a versenyt formáló erőket. Számos könyv és elemzés született ekkoriban, amelyek célja az összjövedelmet terhelő progresszív adó népszerűsítése volt, és persze az is, hogy meggyőzzék a politikai elitet és a liberális közgazdászokat, akik közül sokan – különösen Franciaországban – továbbra is elutasították a progresszivitásnak még a gondolatát is.<sup>64</sup>

Vajon igaz-e, hogy a progresszív jövedelemadó a demokrácia és az általános választójog működésének természetes produktuma? A helyzet azért ennél egy kicsit bonyolultabb. Az első világháború előtt az adókulcsok még a csillagászati jövedelmek esetén is rendkívül alacsonyak voltak. Ez mindegyik ország esetében így volt, kivétel nélkül. A háború által előidézett politikai sokk hatása nagyon jól leolvasható a 14.1. ábráról, amelyen



14.1. ábra. A jövedelemadó legmagasabb adókulcsa, 1900–2013

**Magyarázat:** a jövedelemadónak a legnagyobb jövedelmekre alkalmazott legmagasabb kulcsa az Egyesült Államokban 70% volt 1980-ban, ez esett vissza 28%-ra 1988-ban.

**Források és adatsorok:** piketty.pse.ens.fr/capital21.c

a legmagasabb adókulcsokat (melyeket tehát a legnagyobb jövedelmek esetében alkalmaztak) tüntették fel az Egyesült Államokban, Nagy-Britanniában, Németországban és Franciaországban 1900 és 2013 között. Ez a kulcs egészen 1914-ig jelentéktelenül alacsony szinten stagnált, majd a háborút követően ugrásszerű növekedésnek indult. Ezek a változások reprezentatívnak tekinthetők valamennyi országra nézve.<sup>65</sup>

Franciaországban az 1914-ben bevezetett adótörvény idején a legmagasabb adókulcs mindössze 2% volt, és az adófizetőknek pusztán egy egészen elenyésző kisebbségére vonatkozott. Csak a háború után, a radikálisan megváltozott politikai és pénzügyi környezetben emelkedett ez a kulcs a mai „modern” szintre: 1920-ban 50%, 1924-ben 60%, 1925-ben pedig a 72%-ot is elérte. Egészen döbbenetes, hogy az 1920. június 25-i törvényt, amely bevezette az 50%-ot meghaladó adókulcsot, és lényegében a jövedelemadó második eljövételének tekinthető, a *Chambre bleu horizon* (a Francia Köztársaság történetének legjobboldalibb országgyűlése) és a *Bloc national* („nemzeti tömb”) fogadta el. Arról a többségről van szó, amelynek a küldöttei elkeseredett ellenállást tanúsítottak a háború előtt a 2%-os legmagasabb adókulccsal működő jövedelemadó-rendszer elfogadásával szemben. A politikai jobboldal képviselőinek ez a tökéletes pálfordulása nyilvánvalóan a háború utáni katasztrofális pénzügyi helyzettel magyarázható. Az állam a háború idején jelentős adósságokat halmozott fel, és túl a rituálisan hangoztatott „Németország fizetni fog” kijelentéseken, mindenki számára világos volt, hogy új költségvetési bevételeket kell találni. A háború utáni áruhiány és a bankóprés a háború előtt soha nem látott méretű inflációt teremtett; a munkások bérének a vásárlóereje nem érte el a háború előtti szintet. 1919 májusában és júniusában a sztrájkhullámok az ország teljes megbénításával fenyegettek. Ilyen körülmények között a rossz politikai beidegződések érdektelenné váltak; új bevételi forrásokat kellett találni, és senki sem gondolta, hogy a leggazdagabbakat meg kellene kímélni. Az 1917-es bolsevik forradalom élénken élt mindenki emlékezetében. Összességében ez volt az a kaotikus és pattanásig feszült helyzet, amelyben a modern progresszív jövedelemadó megszületett.<sup>66</sup>

Németország esete különösen érdekes, hiszen ebben az országban a progresszív jövedelemadó a háború kirobbanásakor már több mint húsz éve működött, ám az adókulcsok a béke idején mindig is alacsony szinten voltak. Poroszországban a legmagasabb kulcs stabilan 3% volt 1891 és 1914 között, majd 1915 és 1918 között 4%-ra emelkedett, aztán 1919–20-ban, a radikálisan megváltozott politikai környezetben hirtelen 40%-ra ugrott. Az Egyesült Államokban – amely intellektuálisan és politikailag leginkább felkészült a meredeken progresszív adózás bevezetésére, és a két világháború

között egyfajta zászlóvivő szerepet is vállalt – egészen 1918–19-ig kellett várni, hogy a legmagasabb kulcsot egy csapásra 67%-ra, majd 77%-ra emeljék. Nagy-Britanniában a legmagasabb jövedelmekre alkalmazott adókulcsot 1909-ben 8%-ban határozták meg, ami abban az időben viszonylag magasnak számított, és csak a háború után emelték hirtelen 40% fölé.

Persze lehetetlen arra a kérdésre válaszolni, hogy mi történt volna, ha nem következik be az 1914 és 1918 közötti időszak sokkja. Kétségtelen, hogy már korábban megindult valami, az viszont nyilvánvaló, hogy a rendszer sokkal lassabb ütemben haladt volna a progresszivitás felé, és talán soha nem is érte volna el azokat a szinteket, amelyeket korábban bemutattam. 1914 előtt az adókulcsok, még a legmagasabb jövedelmek esetében is, 10% alatt, sőt általában 5%-nál is alacsonyabbak voltak, ami nem sokban különbözött a 18. és 19. század során alkalmazott adókulcsoktól. Bár az összjövedelmet terhelő progresszív jövedelemadó a 19. század végének és a 20. század elejének találmánya, már sokkal korábban is léteztek jövedelmet terhelő adók, amelyek eltérő mértékűek voltak a különböző jövedelemtípusok tekintetében, és általában arányosak, vagy ahhoz hasonlóak voltak (valamekkora fix adómentes rész felett). Az esetek többségében az adókulcsok legfeljebb 5–10% körül alakultak. Ilyen volt például az ún. kategóriánkénti, vagy besorolás alapú adórendszer, amely minden egyes jövedelemkategóriát (földbérlet, kamat, nyereség, bérek) eltérő kulccsal adóztatott. Nagy-Britannia 1842-ben vezetett be egy ilyen rendszert, amely egészen 1909-ig érvényben maradt, amikor felváltotta az ún. szuperadó rendszer, ami a teljes jövedelemre kivetett progresszív adó volt.<sup>67</sup>

Franciaországban az *ancien régime* idején a jövedelem közvetlen adóztatásának különböző formái léteztek, mint például a *summa*, a *tized* vagy a *huszad*, amelyek – ahogy a nevük is mutatja – tipikusan 5%-os vagy 10%-os kulcsot jelentettek, de rengeteg kivétellel működtek, azaz nem az összes jövedelmet terhelték. 1707-ben Vauban javasolta egy 10%-os kulccsal működő „királyi tized” bevezetését, amely minden jövedelmet (ideértve a világi és egyházi földbirtokosoknak fizetett földjáradékot) terhelt volna. Az adókulcs 10% lett volna, de teljes egészében soha nem vezették be. Ettől függetlenül a 18. század folyamán több kísérlet is történt az adórendszer megreformálására.<sup>68</sup> A forradalmi törvényhozás tagjai, akik gyűlöltek a bukkott monarchia inkvizíciós módszereit, és minden bizonnyal igyekeztek megóvni a feltörekvő burzsoáziát a túlságosan magas adókulcsoktól, úgy döntöttek, hogy egy „index alapú” rendszert hoznak létre. Ennek lényege, hogy az adókulcsokat indexek – és nem a tényleges jövedelem – alapján állapították meg. Ezek a feltételezések szerint tükrözték az adóalanyok fizetési képességét. Így értelemszerűen a jövedelmeket nem kellett beval-

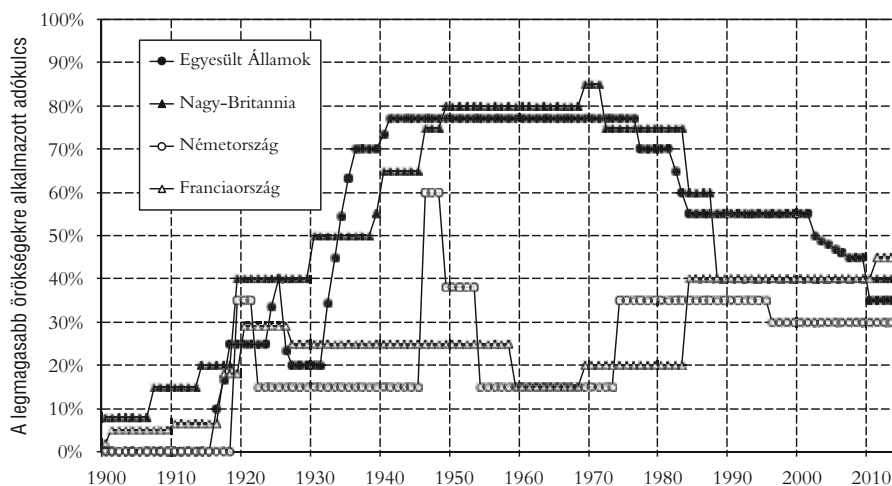


lani. Például az „ajtó és ablak” adó alapja az adózó állandó lakóhelyén található ajtók és ablakok száma volt, ami azért volt népszerű, mert az adóhatóság úgy tudta megállapítani a fizetendő adót, hogy nem kellett átlépnie az illető házának a küszöbét, pláne nem kellett az üzleti könyveiben turkálnia. Az új rendszer legjelentősebb adóját, az ingatlanadót 1792-ben vezették be, amelyet az adófizető által birtokolt valamennyi ingatlan bérleti értéke alapján számítottak ki.<sup>69</sup> A jövedelemadó mértékét az adóhatóság az átlagos bérleti díjpotenciál alapján számította ki, amelyet tízévente vizsgáltak felül, így az adóalanyoknak nem kellett bevallást készítenie a tényleges jövedelméről. Az infláció alacsony mértéke miatt ez amúgy sem jelentett volna túl nagy különbséget. A gyakorlatban ez az ingatlanadó a bérleti díjra kivetett arányos adóként is értelmezhető, ami tulajdonképpen hasonlított a brit kategóriánkénti adóhoz (a tényleges kulcs időszakonként és régióként változott, de soha nem érte el a 10%-ot).

A rendszert kiteljesítendő, a születőben lévő Harmadik Köztársaság úgy döntött, hogy 1872-ben jövedelemadót vet ki a pénzügyi aktívákra. Ez is arányos adó volt, ami a kamatokat, osztalékokat és az egyéb pénzügyi jövedelmeket érintette, amelyek ebben az időben gyorsan terjedtek Franciaországban, és amelyek addig szinte teljesen adómentesek voltak. Ezzel szemben Nagy-Britanniában az ilyen jövedelmeket akkor már adó terhelte. Ám a bevezetett adókulcs ebben az esetben is rendkívül alacsony volt (1872-ben 3%, majd 1890 és 1914 között 4%), legalábbis az 1920-as évektől alkalmazott kulcsokkal összehasonlítva. Egészen az első világháborúig a „méltányosnak” vélt adókulcs az érintett jövedelmek nagyságától függetlenül egyetlen fejlett országban sem haladta meg a 10%-ot.

### A progresszív adó a Harmadik Köztársaság idején

Érdekes, hogy nagyjából ugyanez mondható el a progresszív örökösödési adóról is, ami a progresszív jövedelemadó mellett a 20. század elejének másik nagyon fontos adózási újítása volt; az adókulcsok ebben az esetben is viszonylag alacsony szinten maradtak egészen 1914-ig (lásd 14.2. ábra). Franciaország esete a Harmadik Köztársaság idején ismét csak emblemátikusnak számít; itt volt egy ország, amelyről joggal tételezték fel, hogy szenvedélyesen elkötelezett az egyenlőtlenség eszméje mellett, sőt amely 1871-től újra bevezette a férfiak általános választójogát is, mégis csaknem egy fél évszázadon keresztül makacsul megtagadta, hogy rendszerszerűen bevezesse a progresszív jövedelemadózást. Ez a hozzáállás lényegében semmit nem változott az első világháborúig, de akkor már nem lehetett



14.2. ábra. A legmagasabb örökösödési adókulcsok, 1900–2013

**Magyarázat:** a legmagasabb örökségek esetében alkalmazott adókulcs az Egyesült Államokban az 1980. évi 70%-ról 35%-ra csökkent 2013-ra.

**Források és adatsorok:** [piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)

kitérni a változás elől. A francia forradalom által bevezetett örökösödési adó, ami 1791 és 1901 között szigorúan arányos volt, az 1901. február 25-i törvény értelmében progresszívvá vált, de a valóságban ez nem jelentett túl nagy változást: a legmagasabb adókulcs 1902 és 1910 között 5% volt, majd 1911 és 1914 között 6,5%-ra emelkedett, ráadásul minden évben csupán néhány tucat vagyont érintett. Persze a kor tehetős adófizetői hallatlan érvágásként élték meg ezt az intézkedést, hiszen véleményük szerint az „apja örökébe lépő fiú” csupán a családi vagyon továbbvitelének „szent kötelességét” teljesíti, tehát ennek az aktusnak nem szabadna semmiféle adó tárgyát képeznie.<sup>70</sup> Ez az adó mindenestre egyáltalán nem akadályozta meg, hogy a legnagyobb vagyonok tulajdonosai szinte érintetlenül továbbadják vagyonukat az örökösöknek. Az örökösödési hierarchia legfelső centilise esetében az effektív átlagos adókulcs az 1901-es reform után sem haladta meg a 3%-ot (a 19. században érvényben lévő arányos adó 1% volt). Történelmi visszatekintésben egyértelmű, hogy ez a reform – teljesen függetlenül attól, hogy a kortársak mit tartottak felőle – semmilyen formában nem gátolta a vagyon felhalmozódásának és szélsőséges koncentrálódásának folyamatát, ami éppen abban az időben zajlott.

Nagyon figyelemreméltó, hogy a progresszív adózás ellenzői, akik nyilvánvalóan többségben voltak a *belle époque* gazdasági és pénzügyi elitjén belül, milyen álszent módon hivatkoztak arra, hogy a szerintük maga ter-

mészetes módján egalitárius Franciaországban tulajdonképpen nincs is szükség progresszív adókra. Egy különösen jellemző és tanulságos példa a kor egyik nagy befolyású közgazdászának, Paul Leroy-Beaulieu-nek az értelmezése, aki 1881-ben adta ki híres *Essai sur la répartition des richesses et sur la tendance à une moindre inégalité des conditions* (Esszé a vagyoneeloszlásról és a körülmények terén fennálló egyenlőtlenségek tendenciaszerű csökkenéséről) című munkáját, ami aztán az 1910-es évek elejéig még számos utánnyomást ért meg.<sup>71</sup> Hozzátartozik az igazsághoz, hogy Leroy-Beaulieu semmilyen olyan adattal vagy forrással nem rendelkezett, amivel igazolhatta volna azt a meggyőződését, hogy a „körülmények terén fennálló egyenlőtlenségek tendenciaszerűen csökkennek”. Annyi baj legyen; néhány teljesen oda nem illő statisztikai adatból kiindulva felépített egy kétes és kevésbé meggyőző gondolatmenetet, amellyel azt igyekezett bizonyítani, hogy a jövedelmi egyenlőtlenségek csökkennek.<sup>72</sup> Időnként azért mintha neki is derengett volna, hogy érvelése nem nagyon állja meg a helyét, ilyenkor ugyanis sietve hozzáfűzte, hogy a csökkenés még nem történt meg, de a tendencia már nem várthat sokáig magára. Az azonban egészen biztos, hogy nagy hiba lenne bármilyen módon beavatkozni a kereskedelmi és pénzügyi globalizáció csodálatos folyamatába. Végül is nagyszerű dolog, hogy a franciák kedvükre fektethetnek be a Panama- vagy éppen a Szezi-csatornába, sőt hamarosan hitelt nyújthatnak a cári Oroszországnak is. Nem lehet kétség afelől, hogy Leroy-Beaulieu-t teljesen lenyűgözte korának globalizációja, és még a gondolattól is megdermedt, hogy esetleg valamilyen hirtelen jött forradalom veszélybe sodorhatná ezt a folyamatot.<sup>73</sup> Az 1900–10-es évek Franciaországában az igazán izgalmas kérdés nem is a közelgő bolsevik forradalom réme volt (ami egyébként Franciaországban akkoriban sem fenyegetett jobban, mint ma), hanem a progresszív adózás bevezetése. Leroy-Beaulieu és „jobbközépként” aposztrofált kollégái (megkülönböztendő magukat a monarchista jobboldaltól) szerint a progresszív adózás ellen – amit tűzzel-vassal meg kell akadályozni – elég volt egyetlen megdönthetetlen érv, ami így hangzott: Franciaországban a forradalomnak hála immáron az egyenlőség uralkodik, a földeket felosztották (valamennyire legalábbis), ráadásul hála a Polgári törvénykönyvnek a törvény előtt mindenki egyenlő, mint ahogy nincs különbség a tulajdonjog és a szabad szerződéskötés tekintetében sem. Ezért semmi szükség progresszív, pláne konfiskáló adókra. Nem vitás – tette hozzá –, az efféle adók jó szolgálatot tehetnének az olyan osztályellentétektől szabdalt arisztokratikus társadalomban, mint a szomszédos Nagy-Britannia – na de mi szükség lenne ilyesmire Franciaországban?<sup>74</sup>

Tulajdonképpen elegendő lett volna, ha Leroy-Beaulieu belepillant az adóhatóság által nem sokkal az 1901-es reform után összeállított örökösödési

vizsgálati anyagokba, és rögtön megállapíthatta volna, hogy a *belle époque* idején a vagyoni koncentrációt illetően a köztársasági Franciaország és a monarchikus Nagy-Britannia között igazán nem is volt nagy különbség. Az 1907–08-as parlamenti viták során a jövedelemadó támogatói egyébként nagyon sokszor hivatkoztak is ezekre a statisztikai megállapításokra.<sup>75</sup> Érdekes példája ez annak, hogy még az alacsony kulccsal működő adó is lehet fontos ismeretek forrása és a demokratikus átláthatóság eszköze.

Az örökösödési adót más országokban is megreformálták az első világháború után. Németországban a 19. század végén, a 20. század elején folyt nagy vita a parlamentben arról, hogy a legnagyobb örökségekre egy csekély mértékű adót kellene kivetni. A szociáldemokrata párt képviselői, köztük August Bebel és Eduard Bernstein azzal érveltek, hogy egy ilyen adó révén enyhíteni lehetne a munkások terheit, amit a közvetett adók okoznak, és így javítani lehetne ezen osztályok életkörülményeit. A Reichstagban azonban sorra elbuktak a különböző kezdeményezések. Az 1906-os és 1909-es reformok eredményeképpen bevezettek egy soványka örökösödési adót, ám az egyenes ági és a házastársak közötti öröklés esetében (vagyis az esetek többségében) az öröklés a vagyon nagyságától függetlenül adómentes maradt. Csak 1919-ben került sor a törvény megváltoztatására úgy, hogy az adót kiterjesztették a családon belüli öröklésre, és az adókulcs 0%-ról hirtelen 35%-ra emelkedett.<sup>76</sup> A háború és az általa előidézett politikai változások megint csak nagy szerepet játszottak; valójában ezekre volt szükség az 1906–09-es patthelyzet feloldásához.<sup>77</sup>

A 14.2. ábráról leolvasható, hogy a *belle époque* idején Nagy-Britanniában a kulcsok kis mértékben növekedtek, úgy, hogy a növekedés valamivel nagyobb az örökösödési adó, mint a jövedelemadó esetében. Nagy-Britanniában az 1896-os reformot követően a legnagyobb örökségek esetében alkalmazott adókulcs már 8% volt, ezt emelték meg 1908-ban 15%-ra, ami egyáltalán nem elhanyagolható mértékű növekedés. Az Egyesült Államokban az örökségekre és ajándékokra vonatkozó szövetségi adót csak 1916-ban vezették be, ám az alkalmazott adókulcs nagyon gyorsan meghaladta a francia és a német szinteket.

### Konfiskáló adó a túlzott jövedelmekre: egy amerikai újítás

Ha áttekinjtük a progresszív adózás múlt századi történetét, egyértelműen szembeötlő, hogy Nagy-Britannia és az Egyesült Államok mennyivel előbbre tartott, mint a többi ország. Különösen igaz ez az Egyesült Államokra, amely kitalálta a „szélsőséges” jövedelmeket és vagyonokat sújtó

ún. konfiskáló adókat. A 14.1.–14.2. ábra egészen egyértelmű ebben a tekintetben. Mindez éles ellentétben áll azzal, amilyenek ezt a két országot a saját állampolgárai és a külföld 1980 óta látják. Érdekes ezért ezzel a kérdéssel egy kicsit részletesebben foglalkozni.

A két világháború között a fejlett országok mindegyike kísérletezni kezdett – sokszor eléggé ötletszerűen – azzal, hogy nagyon magas legfelső adókulcsokat vezessenek be. Az Egyesült Államok volt az első, amely 1919–22 folyamán 70%-nál magasabb jövedelemadót, majd 1937–39-ben ugyanilyen mértékű örökösödési adót vezetett be. Ha egy ország egy bizonyos jövedelmi vagy vagyoni szint felett 70–80% körüli adókulcsot vezet be, az alapvető cél nyilvánvalóan nem az adóbevételek növelése (hiszen ezekből a nagyon magas sávokból többnyire nem származik jelentős bevétel). A cél sokkal inkább az ilyen nagy jövedelmek és örökségek megszüntetése, mert a törvényhozók szerint ezek társadalmi értelemben elfogadhatatlanok, gazdasági értelemben pedig haszontalanok. Ha pedig esetleg megszüntetni nem is, de nagyon megdrágítani azért lehet az ilyen jövedelmeket és örökségeket, illetve erős jelzést lehet küldeni a tekintetben, hogy ezek tartós jelenléte a társadalomban nem kívánatos. Ugyanakkor mégsem abszolút tiltásról vagy teljes kisajátításról van szó. A progresszív adó tehát az egyenlőtlenségek csökkentésének viszonylag liberális módja abban az értelemben, hogy ez az intézkedés nem sérti a szabad versenyt és a magántulajdont, legfeljebb módosítja – esetenként radikálisan – az egyénekre ható ösztönzőket. Ám mindez olyan törvények alapján történik, amelyek demokratikus vita eredményeképpen születnek meg. A progresszív adó ebben az értelemben ideális kompromisszum a társadalmi igazságosság és az egyén szabadsága között. Éppen ezért nem véletlen, hogy éppen az Egyesült Államok és Nagy-Britannia – az a két ország, amely a történelme során leginkább elkötelezettnek mutatkozott az egyén szabadsága iránt – ment legmesszebbre az adórendszer progresszivitása terén. A kontinentális Európa országai, köztük Franciaország és Németország, a második világháború után más megoldásokkal kísérleteztek; az állam például tulajdoni részesedést szerzett a vállalatokban és közvetlenül szabályozta a vezetői fizetéseket. Ezekre a lépésekre is demokratikus vita eredményeként került sor, és bizonyos mértékig a progresszív adózás alternatíváinak tekinthetők.<sup>78</sup>

Más, specifikusabb tényezők is szerepet kaptak; a 19. század végén, a 20. század elején, mely időszakot az Egyesült Államokban *aranykor*nak nevezik, számos gondolkodó adott hangot azon aggodalmának, hogy az egyenlőtlenségek növekedésével az ország egyre inkább eltávolodik a kezdetek „pionír” eszméitől. Wilfford King 1915-ben könyvet írt a vagyonok

eloszlásáról az Egyesült Államokban, amelyben arra a nyugtalanító következtetésre jutott, hogy az ország egyre jobban hasonlít Európa hiperegynélőtlén társadalmaira.<sup>79</sup> 1919-ben Irving Fisher, az Amerikai Közgazdász Társaság elnöke még ennél is élesebben fogalmazott. Elnöki üzenetét az amerikai egyenlőtlenségek kérdésének szentelte, és kertelés nélkül rámutatott arra, hogy szerinte a vagyonok növekvő koncentrációja az amerikai gazdaság egyes számú problémája. Fisher nagyon nyugtalanítónak tartotta King becsléseit. Az, hogy „a lakosság 2%-a tulajdonában van a vagyonok 50%-a”, és hogy „a népesség kétharmadának szinte semmije sincs”, a „vagyon nem demokratikus elosztását” jelenti, ami szerinte alapjaiban fenyegeti az amerikai társadalmat. A profit részarányának vagy a tőke hozamának önkényes korlátozását Fisher lehetőségként megemlítette, de rögtön el is vetette, mondván, hogy a megoldás inkább a legnagyobb örökségek erőteljes megadóztatása (az örökség kétharmadának megfelelő adót említett, illetve akár 100%-ot is, ha a szóban forgó örökség már három generáció óta fennáll).<sup>80</sup> Nagyon figyelemreméltó, hogy Fishert mennyivel jobban aggasztották az egyenlőtlenségek, mint Leroy-Beaulieu-t, jöllehet a maga idejében sokkal egyenlőbb társadalomban élt. Az amerikaiak érdeklődését a progresszív adók iránt részben az a félelem táplálta, hogy országuk Európához lesz hasonló.

Az 1930-as válság elképesztő pusztítást végzett az Egyesült Államokban, és sok ember a pénzügyi és gazdasági elitet okolta, amelyik meggazdagodott, miközben az országot a szakadékba vezette (ne feledjük, hogy éppen az 1920-as évek végén volt a csúcsponton a legmagasabb jövedelmek részaránya az amerikai nemzeti jövedelemben – elsősorban a hatalmas árfolyamnyereségeknek köszönhetően). Rooseveltt 1933-ban került hatalomra, amikor a válság már harmadik éve tartott, és a lakosság egynegyede munkanélküli volt. Az új elnök azonnal jelentősen megemelte a legmagasabb jövedelmekre vonatkozó adókulcsot, amelyet még az 1920-as évek végén, Hoover katasztrofális elnöksége alatt csökkentettek 25%-ra. Ez az adókulcs tehát 1933-ban 63%-ra, majd 1937-ben 79%-ra emelkedett, megdöntve ezzel az 1919-es csúcsot. 1942-ben a Victory Tax Act alapján a legmagasabb kulcs már 88%-ra, 1944-re pedig a különböző kiegészítő adóknak köszönhetően 94%-ra emelkedett. A legmagasabb adókulcs ezután kb. 90%-on stabilizálódott az 1960-as évek közepéig, majd 70%-ra csökkent az 1980-as évek elején. Mindent egybevetve az 1932 és 1980 közötti, majdnem fél évszázadot felölelő időszakban a szövetségi jövedelemadó legmagasabb kulcsa átlagosan 81% volt az Egyesült Államokban.<sup>81</sup>

Ismét hangsúlyoznunk kell, hogy soha egyetlen kontinentális európai ország sem alkalmazott a történelme során ehhez hasonló adókulcsokat

(vagy csak egészen különleges esetekben, legfeljebb néhány évig, de semmi esetre sem egy fél évszázadon keresztül). Franciaországban és Németországban az 1940-es és az 1980-as évek között a legmagasabb adókulcsok 50% és 70% között mozogtak, de soha nem emelkedtek 80–90% fölé. Az egyetlen kivételt Németország jelentette 1947 és 1949 között; ekkor a legmagasabb adókulcs valóban meghaladta a 90%-ot. Ám ez az időszak volt, amikor a megszálló szövetségesek döntöttek az adókról (a gyakorlatban az amerikaiak). Amikor Németország 1950-ben visszanyerte szuverenitását a pénzügyek terén, nagyon gyorsan visszatért egy a hagyományainak jobban megfelelő, azaz jóval alacsonyabb, 50%-os szinthez (lásd 14.1. ábra). Pontosan ugyanez történt Japánban is.<sup>82</sup>

Az angolszászok „vonzalma” az adóprogresszivitás iránt még inkább megmutatkozott az öröklésre kivetett progresszív adókban. Az Egyesült Államokban a legmagasabb örökösödési adókulcs az 1930-as évektől kezdve egészen az 1980-as évekig 70–80%-on maradt, ezzel szemben Franciaországban és Németországban szinte soha nem haladta meg a 30–40%-ot – az egyetlen kivételt ismét az 1946–49 közötti évek jelentik Németországban (lásd 14.2. ábra).<sup>83</sup>

Nagy-Britannia volt az egyetlen ország, amelyben az örökösödési adókulcsok megközelítették, sőt időnként meg is haladták a rekordmagas amerikai szinteket. A legmagasabb jövedelmek, illetve örökségek esetén alkalmazott adókulcs Nagy-Britanniában az 1940-es években 98% volt, ami mind a mai napig megdöntetlen rekord. Ez aztán az 1970-es években megismétlődött.<sup>84</sup> Mindkét országban különbséget tettek a „megszolgált”, azaz a munkából származó jövedelem (legyen az munkabér vagy nem bérjellegű jövedelem) és a „nem megsolgált”, azaz a tőke jellegű jövedelem (mint amilyen a bérleti díj, a kamatok, az osztalékok stb.) között. A 14.1. ábrán feltüntetett legmagasabb adókulcsok az Egyesült Államok és Nagy-Britannia esetén a „nem megsolgált” jövedelemre vonatkoznak. Néha, különösen az 1970-es években előfordult, hogy a „megszolgált” jövedelem esetében alkalmazott adókulcs ennél valamivel alacsonyabb volt.<sup>85</sup> Érdekes ez a megkülönböztetés, mivel az adózás nyelvén ez azt a nézetet fogalmazza meg, hogy bár minden magas jövedelem gyanús, de a magas tőkejövedelmek még a magas munkajövedelmeknél is gyanúsabbak. Az attitűdök megváltozása igen csak figyelemreméltó, hiszen számos, főleg európai országban a tőkejövedelmek ma kedvezőbb feltételek mellett adóznak, mint a munkajövedelmek. Egyébként a sávok, amelyeknél a legmagasabb kulcsok belépnek, bár természetesen időről időre változnak, de általában azért nagyon magasak; a 2000–10-es átlagjövedelmekre átszámítva 0,5 és 1 millió euró között voltak, ami a jelenlegi jövedelmi

hierarchiában a lakosság kevesebb, mint az 1%-át (a 0,1% és 0,5% közötti részét) érinti.

A „nem megszolgált” jövedelmeknek a megszolgált jövedelmeknél nagyobb mértékű adóztatása ugyanazt az attitűdöt tükrözi, mint ami a meredeken progresszív örökösödési adó esetében is tetten érhető. Egy hosszabb időszak perspektívájából szemlélve Nagy-Britannia esete különösen érdekes. Arról az országról van szó, ahol a vagyoni koncentráció a 19. század és a *belle époque* során a legerőteljesebb volt. A 20. századi háborúk, a pusztítás és a kisajátítások ebben az országban kevésbé sújtották a legnagyobb vagytonokat, mint a kontinensen, ám az ország mégis egyfajta adósokk végrehajtása mellett döntött. Egy ilyen sokk kevésbé erőszakos, mint a háború, de korántsem jelentéktelen. A legmagasabb kulcs az 1940 és 1980 közötti években 70–80% között mozgott, de néha ennél is magasabb volt. Nagy-Britannia kétségkívül minden más országnál több időt szentelt a 20. század folyamán, és különösen a két világháború közötti időszakban, az örökösödési adó problémakörének.<sup>86</sup> 1938 novemberében Josiah Wedgwood eredetileg 1929-ben megjelent, az örökösödés témakörével foglalkozó klasszikus művét újra kiadták. Az ehhez írt előszóban a szerző egyetértve honfitársával, Bertrand Russell-lel, azt írta, hogy az örökösök elitje által uralt plutokráciák képtelenek voltak megállítani a fasizmus előretörését. Annak a meggyőződésének adott hangot, hogy „azok a politikai demokráciák, amelyek nem demokratizálják a gazdasági rendszerüket, lényegük-nél fogva instabilak”. Szerinte az örökségekre kivetett erősen progresszív adó az az eszköz, amellyel a gazdaság demokratizálódásának folyamata, amire a szerző szerint nagy szükség van, befejezhető.<sup>87</sup>

### A csúcsvezetői bérek robbanása: az adózás szerepe

Miután az Egyesült Államok és Nagy-Britannia 1930 és 1970 között oly nagy lelkesedést mutatott az egyenlőség iránt, az elmúlt évtizedekben nem kisebb vehemenciával fordult az ellenkező irányba. A legmagasabb jövedelmekre kivetett adó kulcsa, amely korábban jóval magasabb volt, mint Franciaországban és Németországban, az 1980-as évektől jelentősen e két ország szintje alá csökkent. A német és francia adókulcs az 1930 és 2010 közötti időszakban stabilan 50–60% körül maradt (az időszak vége felé kis mértékben csökkent), eközben az amerikai és brit kulcsok az 1930 és 1980 közötti évek 80–90%-áról 1980 és 2010 között 30–40%-ra csökkentek. A legalacsonyabb szintet a reagani adóreform idején érték el 1986-ban, ekkor a legmagasabb adókulcs 28% volt (lásd 14.1. ábra).<sup>88</sup> Azt is mondhat-



juk, hogy az angolszász országok az 1930-as évek óta állandóan jojót játszanak a gazdagokkal. Ezzel ellentétben a kontinentális Európa országaiban (ebben a vonatkozásban Németország és Franciaország eléggé tipikusnak mondható), illetve Japánban a legmagasabb jövedelmekkel kapcsolatos közfelfogás nem sokat változott. A könyv első részében már jeleztem, hogy ezt a pálfordulást legalábbis részben az magyarázhatja, hogy az Egyesült Államokban és Nagy-Britanniában az 1970-es években eluralkodott az a vélekedés, hogy a versenyben lemaradnak a többi ország mögött. Ez az érzés egészen biztosan közrejátszott a thatcheri–reagani forradalom elindulásában. Tény viszont, hogy az 1950 és 1980 közötti években megfigyelhető felzárkózási folyamat valójában a kontinentális Európa és Japán által az 1914 és 1945 közötti időszak alatt elszenvedett sokkok jószerivel mechanikus következménye volt. Ettől függetlenül persze Nagy-Britannia és az Egyesült Államok lakossága a folyamatot biztosan rosszul élte meg. Az országok és az egyének számára a vagyoni rangsor nem csupán pénzről szól, de dicsőségről és erkölcsi értékekről is. Akkor hát mik voltak a következményei ennek a nagy fordulatnak a két országban?

Megvizsgálva a fejlett országok összességét, láthatjuk, hogy a jövedelemadó legmagasabb kulcsának csökkenése az 1970-es évek és napjaink között, valamint a felső centilis részarányának növekedése a nemzeti jövedelemben ugyanezen időszak alatt erős kapcsolatban áll egymással. Úgy is fogalmazhatunk, hogy a két jelenség között a korreláció tökéletes, mert ugyanazokban az országokban csökkent a legnagyobb mértékben a legmagasabb jövedelmeket terhelő adókulcs, amelyekben a felső centilis részaránya a nemzeti jövedelemben a legjobban növekedett (különösen igaz ez a nagy vállalatok csúcsvezetőinek jövedelmére). Azokban az országokban viszont, amelyekben a legmagasabb adókulcs csak kis mértékben csökkent, a legmagasabb jövedelmek részarányának a növekedése is sokkal mérsékeltebb volt.<sup>89</sup> Ha elfogadjuk a határtermelékenységen és a munka kínálatának elvén nyugvó klasszikus közgazdasági modelleket, akkor ez a jelenség azzal magyarázható, hogy a legmagasabb adókulcs csökkenése az adott országokban erősen stimulálta a munka kínálatát és ennek nyomán a határtermelékenységet a felsővezetői szinteken, így az érintettek fizetése is ezzel összevethető módon emelkedett, jóval meghaladva a vezetői fizetéseket a többi országban. Azért lássuk be, hogy ez a magyarázat nehezen hihető. Ahogy azt már a második részben (9. fejezet) is jeleztem, a határtermelékenység elméletével szemben – ha a jövedelmi hierarchia felső szintjének alakulását akarjuk magyarázni – számos komoly koncepcionális és empirikus ellenvetés hozható fel, nem is beszélve a jó adag naivitásról, ami ezt az elméletet jellemzi.

A valósághoz közelebb álló indoklásnak tűnik, hogy a legmagasabb adókulcs csökkentése, melynek mértéke főképpen az Egyesült Államokban és Nagy-Britanniában volt drámai, teljesen átalakította a csúcsvezetői fizetések megállapításának rendjét. Egy vállalati vezetőnek soha nem könnyű meggyőznie a többi érdekeltet (a közvetlen beosztottakat, a munkásokat, a részvényeseket, az igazgatóságon belül működő javadalmazási bizottság tagjait), hogy egy jelentős – mondjuk, 1 millió dolláros – fizetésemelés épp az ő esetében lenne indokolt. Az 1950–60-as években egy amerikai vagy brit nagyvállalati vezetőnek nem is állt igazán érdekében hogy a kezét-lábát törve igyekezzen kialakítani ilyen fizetésemelést, az érintettek pedig nem is nagyon hajlottak volna egy ilyen javaslat elfogadására, hiszen az emelés 80–90%-a végső soron úgyszintén az államkincstárban landolt volna. Az 1980-as évektől kezdve azonban a játékszabályok teljes mértékben átalakultak. Az empirikus bizonyítékok azt igazolják, hogy a vállalati vezetők sokkal nagyobb elánnal igyekeztek meggyőzni az érintetteket, hogy hagyjanak jóvá számukra nagy fizetésemeléseket. Figyelembe véve, hogy mennyire nehéz tárgyilagosan megítélni a felsővezetők hozzájárulását a vállalat teljesítményéhez, ezek az emberek viszonylag könnyen meggyőzhetők az igazgatóságot és a részvényeseket, hogy rászolgáltak a fizetésemelésre, kiváltképp, ha figyelembe vesszük azt is, hogy a javadalmazási bizottságok összeállítása sem mindig történt makulátlan módon.

Ez a magyarázat, amely tehát a felsővezetők alkupozíciójának erősödésével érvel, teljes mértékben összeegyeztethető azzal a ténnyel, hogy az 1980-as évek óta nem mutatható ki statisztikailag szignifikáns kapcsolat a fejlett országokban a legmagasabb marginális adókulcs csökkenése és a termelékenység növekedése között. Konkrétan: az egy főre jutó GDP növekedése szinte fillérre megegyezik valamennyi fejlett országban 1980 óta. Szemben azzal, amit Nagy-Britanniában és az Egyesült Államokban sokan gondolnak, a gazdasági növekedés egyáltalán nem volt gyorsabb e két országban, mint Németországban, Franciaországban, Japánban, Dániában vagy Svédországban.<sup>90</sup> Másképpen fogalmazva, a legmagasabb jövedelmeket terhelő adókulcs csökkentése és a legmagasabb jövedelmek növekedése aligha fokozta a termelékenységet – szemben azzal, amit a kínálati oldali elmélet jósol –, de legalábbis biztosan nem elegendő mértékben ahhoz, hogy ez statisztikailag érzékelhető lett volna a gazdaság egészének a szintjén.<sup>91</sup>

E kérdések körül gyakran azért keletkeznek félreértések, mert az összehasonlításokat csak néhány év alapján végzik el (amiből akármilyen következtetés, sőt annak az ellenkezője is levonható).<sup>92</sup> De előfordul az is, hogy nem vesszük figyelembe a lakosság növekedését (ami a fő oka a trendnövekedés különbözőségének az Egyesült Államok és Európa között). Talán

időnként még az egy főre jutó kibocsátás (ami az Egyesült Államokban 20%-kal volt magasabb az 1970–80-as, mint a 2000–10-es években) és a növekedési ütem (ami teljesen megegyező volt a két kontinensen az elmúlt három évtized során) is összekeveredhet egyesek fejében.<sup>93</sup>

A félreértés legfőbb oka azonban nagy valószínűséggel a már korábban említett felzárkózási jelenségben keresendő. Tagadhatatlan, hogy a brit és amerikai hanyatlás az 1970–80-as években megállt abban az értelemben, hogy a tengerentúlon és a La Manche csatorna másik oldalán megfigyelt növekedési ütem többé nem maradt el a német, francia, skandináv vagy éppen japán rátától. De az is éppen ilyen egyértelmű, hogy ez a különbség egészen egyszerű okból kifolyólag csökkent le nullára; az európai országok és Japán felzárkózása az angolszász országokhoz befejeződött. Ennek nyilvánvalóan semmi köze sincs az 1980-as évek amerikai és brit konzervatív forradalmához, legalábbis első közelítésben biztosan nincs.<sup>94</sup>

### Nemzeti identitás és gazdasági teljesítmény

Kétségtelen, hogy ezeknek a kérdéseknek erős érzelmi töltetük van, és nagyon erősen kötődnek a nemzeti identitáshoz és büszkeséghez. Ez az oka annak, hogy nem könnyű elfogulatlanul vizsgálni ezen a területen. Megmentette-e Maggie Nagy-Britanniát? Megszülethettek volna Bill Gates innovációi Ronald Reagan nélkül? Felfalja-e a rajnai kapitalizmus a francia szociális modellt? Ilyen mély egzisztenciális aggodalmak mellett a racionális érvek sokszor nem sokat érnek – annál is inkább, mert objektíve nagyon nehéz tökéletesen pontos és támadhatatlanul megbízható következtetésekre jutni a gazdasági növekedési ütemek néhány tized százalékos különbségei alapján. Mivel olyan emblemikus személyiségekről van szó, mint Bill Gates és Ronald Reagan (vajon Bill a számítógépet találta fel vagy csak az egeret? Ronnie pusztá kézzel számolta fel a Szovjetuniót vagy a pápával vállvetve?), talán nem árt emlékeztetni az olvasót arra, hogy az amerikai gazdaság jóval innovatívabb volt az 1950–60 közötti években, mint az 1990 és 2010 közötti időszakban. Erre bizonyíték az a tény, hogy a termelékenység növekedési üteme csaknem kétszer olyan magas volt az első időszakban, mint a másodikban. Ráadásul az Egyesült Államok mind a két időszakban a világ technológiai élvonalába tartozott, a különbség tehát nem lehet más, mint az innováció üteme.<sup>95</sup> Nemrégiben felbukkant egy új érv is; lehetséges, hogy az amerikai gazdaság innovatívabb lett, ám ez mégsem látszik meg a termelékenységi adatokon, mivel az amerikai innovációkat a többi fejlett ország is használja, amelyek ennek a ténynek

köszönhetik a virágzásukat? Az mindenesetre meghökkentő, hogy az Egyesült Államok, amelyet ez idáig nem feltétlenül az önfeláldozásáról ismertünk meg a nemzetközi szintén (az európaiak sokszor panaszkodnak a szén-monoxid-kibocsátása, a szegény országok pedig a garasoskodása miatt), nem tart meg magának egy kicsit többet ebből a termelékenységből. Végül is erre szolgálnának a szabadalmak. Így aztán biztosak lehetünk abban, hogy az efféle vitáknak nem lesz egyhamar vége.<sup>96</sup>

Annak érdekében, hogy erről a holtponton el lehessen mozdulni és tovább léphessünk az országok meddő hasonlításán, Emmanuel Saez és Stefanie Sztantchevával kísérletet tettünk egy új adatbázis hasznosítására, amelyben összegyűjtötték a fejlett világ tőzsdén jegyzett vállalatok felsővezetőinek javadalmazásával kapcsolatos információkat.

A kapott eredmények alapján azt gondoljuk, hogy a csillagászati magasságú felsővezetői fizetések jól meg lehet magyarázni a már említett alkupozícióval érvelő modell alapján (a marginális adókulcs csökkenése miatt a felsővezetők sokkal keményebben alkudoznak, hogy magasabb jövedelmet harcoljanak ki maguknak), és ennek nem sok köze van a vezetők határtermelékenységének feltételezett javulásához.<sup>97</sup> Megint azt találtuk, hogy a vezetői javadalmazások rugalmassága sokkal nagyobb mértékben függ a szerencsétől, mint a vezetői tehetségtől (vagyis a nyereség hullámozása semmilyen kapcsolatot nem mutatott a vezetői teljesítménnyel, például azért sem, mert a szektorban működő más cégek teljesítménye hasonlóképpen alakult). Amint erről a 9. fejezetben szó volt, ezek a megállapítások komoly kérdéseket vetnek fel a vezetői javadalmazásokat illetően, már tudniillik abban az értelemben, hogy a magas fizetés mennyire tekinthető a jó teljesítmény elismerésének. Ráadásul azt is tapasztaltuk, hogy szerencse tényezővel összefüggő rugalmasság – vagyis hogy a vezető képes akkor is fizetésemelést kiharcolni, amikor a gazdasági teljesítménnyel ez nem indokolható – elsősorban azokban az országokban növekedett, ahol a marginális adókulcs csökkent. És végül a marginális kulcs különbözőségei alapján az is megmagyarázható, hogy miért növekedtek a vezetői fizetések egyes országokban jobban, mint másokban. A vállalatok méretében vagy a pénzügyi szektor súlyában meglévő különbségeknek biztosan nincs elegendő magyarázó erejük.<sup>98</sup> Hasonlóképpen számunkra az sem tűnik hihetőnek, hogy a javadalmazások elszabadulását a verseny hiánya okozza. E nézetek szerint csupán szabadabb versenypiacokra és jobb vállalatirányítási és ellenőrzési gyakorlatra lenne szükség a folyamat megfékezéséhez.<sup>99</sup> A mi megállapításaink szerint viszont csak a negatív ösztönzést jelentő magasabb adókulcsok – amilyenek az Egyesült Államokban és Nagy-Britanniában az 1970-es évek előtt voltak érvényben – vethetnének véget ennek

a folyamatnak.<sup>100</sup> Ez a kérdés természetesen rendkívül összetett és jóformán mindenre kiterjed, ami egyszerre vet fel gazdasági, politikai, társadalmi és kulturális kérdéseket, ezért biztosat senki nem állíthat. Végül is ebben rejlik a társadalomtudományok szépsége. Előfordulhat például, hogy a vezetők javadalmazására vonatkozó eltérő társadalmi normák közvetlenül befolyásolják a fizetések mértékét, ahogy azokkal az egyes országokban találkozunk, és így ezek igazán nem is függnek az adókulcsoktól. Ám a rendelkezésre álló bizonyítékok alapján joggal gondolhatjuk, hogy a mi modellünk magyarázó ereje a legjobb.

### Gondoljuk újra a legmagasabb adókulcs kérdését

Ezekből a kutatási eredményekből fontos következtetések vonhatók le az adóprogresszivitás kívánatos szintjére vonatkozóan. Eszerint a jövedelmi hierarchia csúcsán a konfiskáló adókulcsok alkalmazása nemcsak hogy lehetséges, de valójában ez az egyetlen módja annak, hogy a megállítsuk a nagyon magas fizetések növekedésének trendjét. A becsléseink szerint a legmagasabb adókulcs optimális szintjének a fejlett országokban 80% fölött kellene lennie.<sup>101</sup> Nem kell, hogy ez a számszerűség bárkit félrevezessen; nincs olyan matematikai képlet vagy ökonometria számítás, amivel pontosan megmondhatnánk, hogy milyen jövedelemhez mekkora adó párosuljon. Csak a kollektív vita és a demokratikus kísérletezés vezethet eredményre. Az mindenesetre bizonyos, hogy a mi javaslataink valóban a legmagasabb jövedelmekre vonatkoznak, amelyek a jövedelmi hierarchia legfelső 1%-ában vagy 0,5%-ában találhatók. Minden jel arra mutat, hogy a 80% körüli adókulcs az 500 000 vagy 1 millió dollárt meghaladó jövedelmek esetén nem lassítaná az amerikai növekedés ütemét, viszont szélesebb körben tenné elérhetővé a növekedés gyümölcseit, és ráadásul ésszerűen korlátozná a gazdasági értelemben haszontalan (sőt káros) magatartást. Természetesen sokkal könnyebb egy ilyen politika bevezetése az Egyesült Államokhoz hasonló nagy országban, mint egy kis európai országban, hiszen az ilyen országok között csak nagyon kismértékű az együttműködés adóügyekben. A következő fejezetben foglalkozom majd a nemzetközi koordináció kérdéseivel. Ehelyütt csak annyit jegyzek meg, hogy az Egyesült Államok mérete folytán bőven képes lenne arra, hogy egy ilyen adózási lépést hatékonyan meglépjen. Nehezen elképzelhető, hogy az összes vállalati vezető azonnal Kanadába vagy Mexikóba menekülne az intézkedés elől, és senki nem maradna, akinek elégséges a tudása vagy a tapasztalata, hogy nagy vállalatokat vezessen. Ez a feltételezés nem csupán a történelmi tényeknek, de a józan észnek is ellentmond.

Az igaz, hogy az 500 000 vagy 1 millió dollár feletti jövedelmekre kivetett 80%-os adókulcs nem sok bevételt hozna a konyhára, főleg azért, mert nagyon gyorsan elérné a célját; a javadalmazás ezen a szinten csökkenne, a termelékenység viszont nem. Így lehetőség nyílna a béremelésre az alacsonyabb szinteken. Megjegyzendő, hogy ha az Egyesült Államokban elég nagy adóbevételre akarnának szert tenni, amire a gyengén fejlett szociális állam fejlesztése – az oktatásba, az egészségügybe történő beruházások finanszírozása – és ezzel párhuzamosan az államháztartási hiány lefaragása érdekében nagyon is szükség lenne, akkor a jövedelmi eloszlás alacsonyabb régióiban is meg kellene emelni az adókat (például az évi 200 000 dollárnál nagyobb jövedelmek esetében az adókulcsot 50% vagy 60%-ra kellene emelni).<sup>102</sup> Egy ilyen fiskális és szociális politika kivitelezése az Egyesült Államokban nagyon is megvalósítható volna, ha lenne ilyen szándék.

Ennek ellenére nem túl nagy a valószínűsége, hogy a közeljövőben intézkedések történnének ebben az irányban. Még abban sem lehetünk biztosak, hogy az Egyesült Államokban alkalmazott legmagasabb adókulcs Obama második mandátuma során átlépi a 40%-ot. Vajon a legfelső 1% túszul ejtette az Amerikában zajló politikai folyamatokat? Ezt a feltételezést egyre gyakrabban fogalmazzák meg a washingtoni politikai élet megfigyelői.<sup>103</sup> A magam részéről – optimizmusból és persze szakmai szempontból is – hajlok arra, hogy nagyobb jelentőséget tulajdonítsak az eszmék hatásának és az intellektuális vitának. Azt hiszem, hogy a tények és a hipotézisek gondos tanulmányozása, illetve a jobb minőségű adatok segíthetnek abban, hogy a politikai folyamatok a közérdek szempontjából kedvezőbb irányt vegyenek. Például a harmadik részben már említettem, hogy a nagyon magas jövedelmek ugrásszerű emelkedését sok amerikai közgazdász azért nem értékeli a helyén, mert nem a megfelelő adatokkal dolgoznak (például a háztartási felmérésekből kinyert adatokkal, amelyek nem tartalmazzák a legmagasabb jövedelmeket). Ennek következtében túlságosan nagy jelentőséget tulajdonítanak a különböző képzettségű csoportok keresete közötti különbségeknek (ami persze nagyon fontos kérdés hosszú távon, ám teljesen érdektelen, ha meg akarjuk érteni, hogy a leggazdagabb 1% miért szakadt el ilyen nagy mértékben a jövedelmi eloszlás többi részétől; márpedig makrogazdasági szempontból ez a meghatározó jelenség).<sup>104</sup> Talán lehet remélni, hogy a jobb minőségű, elsősorban adózási adatok felhasználása végül is segít, hogy a megfelelő kérdésekkel foglalkozzunk.

Mindezek áttekintése után nem túlzás, ha azt állítjuk, hogy a progresszív adózás múlt századi története alapján valós a veszélye annak, hogy oligarchikus irányba sodródunk, és ami jelenleg az Egyesült Államokban törté-

nik, nem ad okot az optimizmusra. A progresszív adózás bevezetése a háborúk következménye volt, nem pedig az általános választójog természetes fejlődéséé. A *belle époque* idejéből származó francia tapasztalatok azt bizonyítják, ha ugyan bizonyítékra egyáltalán szükség van, hogy ha az érdekei úgy kívánják, a gazdasági és pénzügyi elit bármekkora álszentségre képes. Ráadásul ilyenkor nem kevés közgazdász segítségére is számíthatnak – ne feledjük, hogy manapság sok amerikai közgazdász a jövedelmi hierarchia irigylésre méltóan magas szintjein helyezkedik el.<sup>105</sup> Néhányan közülük eléggé sajnálatos módon a saját érdekeiket szolgálják, miközben úgy tesznek, mint ha a közérdeket viselnék a szívükön.<sup>106</sup> Bár nincsenek igazán megbízható adataink ebben a tekintetben, de úgy tűnik, hogy az amerikai politikusok mind a két pártban jóval gazdagabbak európai kollégáiknál, és természetesen egészen más jövedelmi kategóriában vannak, mint az átlag amerikai. Így aztán nem meglepő, ha könnyen összekeverik a saját érdekeiket a közérdekkel.<sup>107</sup> Egy igazán radikális sokk híján valószínűnek tűnik, hogy a jelenlegi egyensúlyi helyzet elég sokáig fennmaradhat. Az amerikai pionírok ideálja a múlté, az Újvilág pedig jó úton jár, hogy a 21. század globalizált világának vén Európája legyen.

## 15. Globális tőkeadó

Ha szabályozni akarjuk a 21. századi globális tulajdonosi kapitalizmust, nem elég újragondolni és a mai kor igényeihez igazítani a 20. század adó- és szociális modelljét. Az nem kérdés, hogy fel kell frissítenünk a múlt század szociáldemokrata és liberális költségvetési programját, ahogy arra utaltam az előző két fejezetben, amikor a 20. század két kiemelkedő jelentőségű „találmányával” – a szociális állammal és a progresszív jövedelemadóval – foglalkoztam. Ezeknek természetesen a jövőben is fontos szerepet kell kapniuk. Ám a demokrácia az új évszázadban csak akkor tudja visszaszerzeni az ellenőrzést a globális pénzügyi kapitalizmus felett, ha sikerül olyan új eszközöket kidolgoznia, amelyek megfelelnek a jelenkor kihívásainak. Az ideális eszköz a globális progresszív tőkeadó magas szintű globális pénzügyi transzparenciával párosulva. Ezzel az adóval elkerülhető lenne a végtelen egyenlőtlenségi spirál kialakulása, és hatékonyan korlátozni lehet a vagyonok globális koncentrációjának aggasztó dinamikáját.<sup>108</sup> Bármilyen eszközt és szabályt vezetnek is be a döntéshozók, nagyon fontos, hogy ezek legalábbis összemérhetőek legyenek a fenti ideálisnak tekinthető elgondolással. Első lépésként megvizsgálom egy ilyen adó különböző gyakorlati aspektusait, majd általánosságban áttekintem a kapitalizmus szabályozását az uzsora tilalmától a tőkemozgások szabályozásának kínai gyakorlatáig.

### Globális tőkeadó: egy hasznos utópia

A globális tőkeadó utópia. Nagyon nehéz elképzelni, hogy rövid időn belül a világ nemzetei megegyezzenek a bevezetésében úgy, hogy a földkerekség minden vagyonára kidolgozzák az egységesen alkalmazandó kulcsokat, aztán a globális tőkeadóból származó bevételeket harmonikusan szétosztás az országok között. Ez az elgondolás tehát utópisztikus, de ettől függetlenül hasznos – több oknál fogva is. Még akkor is, ha a jövőben be-



vezetésre kerülő intézkedések köszönő viszonyban sem lesznek ezzel az elgondolással, fontos, hogy ez utóbbi viszonyítási pont legyen, amelyhez a gyakorlati intézkedéseket hasonlíthatjuk. Nem vitás, hogy a globális tőkeadó nagyon magas – tehát irreális – szintű nemzetközi együttműködést tételez fel. Ám az együttműködésre kész országok fokozatosan – akár regionális szinten is (például Európában) – elkezdhetnék az együttműködés kiépítését. Ha ezt nem teszik, a reakció nagy valószínűséggel valamilyen nacionalista indíttatású védekező lépés lesz. Elképzelhető például a visszatérés a protekcionizmus valamelyik válfájához, amelyet a tőkemozgások korlátozása egészíthet ki. Mivel azonban az ilyen lépések ritkán hatékonyak, az eredmény frusztráció és a nemzetközi feszültségek fokozódása lesz. A protekcionizmus és a tőkemozgások korlátozása valójában az ideális megoldás – a globális tőkeadó – nagyon is elégtelen alternatívájának tekinthető. Ez utóbbi ugyanis nem korlátozza a nemzetközi gazdasági kapcsolatok nyitottságát, viszont hatékonyan szabályozza a világgazdaságot, és igazságosan osztja el az előnyöket az országok között és az országokon belül. Sokan azon az alapon utasítják el a globális tőkeadót, hogy csupán veszélyes illúzió, de ne feledjük, hogy egy évszázaddal korábban a jövedelemadót is ezen az alapon utasították el. Közelebbről megvizsgálva azonban jól látható, hogy ez az elgondolás sokkal kevésbé veszélyes, mint az alternatívái.

A globális tőkeadó sommás elutasítása igazán sajnálatos lenne, mert egyáltalán nem lehetetlen, hogy a bevezetését fokozatosan – kontinentális vagy regionális szintről kezdve, majd a régiók közötti együttműködéssel folytatva – lépésről lépésre valósítsuk meg. Ennek a modellnek a kipróbálását láthatjuk jelenleg az Egyesült Államok és Európa között a banki adatok automatikus megosztását célzó tárgyalásokon. A tőkeadó különböző formái egyébként már most is megtalálhatók a legtöbb országban, főleg Észak-Amerikában és Európában; ezek nagyon jó kiindulási pontot jelenthetnek. A tőkemozgások korlátozása Kínában és a világ más feltörekvő országaiban szintén hasznos tanulságokkal szolgálhat. Ezzel együtt is óriási a szakadék a mostani gyakorlati intézkedések és az ideális tőkeadó között.

Először is, a banki adatok automatikus megosztására vonatkozó javaslatok korántsem teljes körűek, nem minden eszköztípusra terjednek ki, és az előírányzott szankciók sem lennének elégségesek a kívánt cél elérése szempontjából (annak ellenére, hogy az új amerikai bankfelügyeleti szabályok sokkal ambiciózusabbak, mint bármi, amivel Európa ez idő szerint előhozakodott). A vitának még csak az elején tartunk, de nem várhatók érdemi eredmények, ha csak nem vezetnek be súlyos szankciókat azon bankokkal, sőt országokkal szemben, amelyek jelenleg jól megélik a pénzügyi átláthatóság hiányából.

A pénzügyi transzparencia és az információcsere elválaszthatatlan az ideális tőkeadó gondolatától. A kívánt cél elérése érdekében tudnunk kell, mit is akarunk kezdeni ezekkel az információkkal. Szerintem az elérendő cél az egyéni vagyonokra kivetett évente fizetendő progresszív tőkeadó, vagyis a tulajdonosok birtokában lévő eszközök nettó értékére kivetett adó bevezetése. A világ leggazdagabb emberei esetében az adóalap a nettó egyéni vagyon lenne – azokra a számokra gondolok, amelyeket a *Forbes* vagy más hasonló folyóiratok állítanak össze (az adó behajtása egyúttal azt is bizonyítaná, hogy mennyire pontosak ezek a számok). Mindenki más számára az adó alapja a pénzügyi (bankbetétek, részvények, kötvények, részesedések és más, a tőzsdei vagy tőzsdén kívüli vállalatokban meglévő tulajdoni hányadok) és a nem pénzügyi eszközök (elsősorban ingatlan) piaci értéke lenne az adósságok levonása után. Ez lenne tehát az adóalap. Az adókulcs 1 millió euró alatti nettó vagyonok esetében 0%-os, az 1 és 5 millió euró közötti vagyonok esetében 1%-os, 5 millió euró felett pedig 2%-os lehetne. A rendszert ennél progresszívebbre is lehetne kalibrálni a legnagyobb vagyonok esetében (például 5%-os vagy 10%-os adókulcs az 1 milliárd euró feletti vagyonoknál). Annak is meglenne az előnye, ha a legszerényebb vagy közepes vagyonok esetében is lenne valamilyen minimális kulcs (például 0,1% a 200 000 euró alatti, 0,5% a 200 000 és 1 millió euró közötti vagyonokra).

Ezekre a kérdésekre később még visszatérek. A lényeg, hogy a javaslatom egy olyan tőkeadó, amelynek alapján minden vagyon a világban évente progresszív kulcsok mellett adózna. A legjelentősebb vagyonok értelemszerűen magasabb kulcsok mellett adóznának, és kiszámításukhoz minden vagyoni eszközt – ingatlant, pénzügyi és üzleti aktívákat – kivétel nélkül figyelembe kellene venni. Ez elég határozottan megkülönbözteti az én javaslatomat a világ különböző országaiban működő vagyonadóktól, bár azok egyik vagy másik jellemzőjét természetesen érdemes lenne megtartani. Például majdnem minden országban megadóztatják az ingatlanokat; az angolszász országokban ezeket *property tax*-nek, Franciaországban *taxe foncière*-nek nevezik. Ezek egyik hátránya, hogy kizárólag az ingatlanokat veszik figyelembe (a pénzügyi vagyont teljesen figyelmen kívül hagyják), és az ingatlant terhelő adósság összegét általában nem lehet levonni az adóalapból. Így aztán egy súlyos adósságot cipelő embert ugyanolyan adó terhel, mint azt, akinek ingatlanja tehermentes. Egy másik probléma, hogy az adó a legtöbb esetben arányos, vagy majdnem az. Persze ezeknek az adóknak megvan az az előnyük, hogy legalább léteznek, és a fejlett országok legtöbbször egyébként számottevő adóbevételt jelentenek (például az angolszász országokban a nemzeti jövedelem 1–2% közötti

részét teszik ki). Egyes országokban – elsősorban az Egyesült Államokban – a különböző ingatlanadók kivetése meglehetősen precíz értékelési rendszeren alapul, amely lehetőséget ad a kiigazításra a változó piaci értékek alapján. Ezt ki lehetne terjeszteni az összes eszközosztályra. Néhány európai országban (például Franciaországban, Svájcban vagy Spanyolországban, és a közelmúltig még Németországban és Svédországban is) léteznek progresszív adók, amelyek a teljes vagyont terhelik. Első pillantásra ezek jobban hasonlítanak az általam javasolt ideális tőkeadóhoz, ám a gyakorlatban nagyon sok az egyedi szabály, illetve a kivétel. Számos eszközosztály adómentes, megint másokat olyan önkényes elvek alapján értékelnek, amelyek köszönő viszonyban sincsenek a piaci értékekkel. Fontos, hogy tanuljunk az ilyen kísérletekből, mert így könnyebben tudunk majd olyan tőkeadót kidolgozni, amelyik igazodik a 21. század követelményeihez.

### Demokratikus és pénzügyi transzparencia

Milyen mértékű legyen az ideális tőkeadó? Milyen bevételt várhatunk tőle? Mielőtt megpróbálok e kérdésekre választ adni, szögezzük le, hogy a szóban forgó tőkeadónak egyáltalán nem az a feladata, hogy az összes már létező adót felváltsa. Ettől az adótól viszonylag szerény, a nemzeti jövedelem néhány, legfeljebb három-négy százalékpontjának megfelelő bevételre lehet számítani, ami kiegészíti azt a bevételtömeget, amivel a modern szociális állam dolgozik (persze ezt egyáltalán nem kell lebecsülni).<sup>109</sup> A tőkeadó legfontosabb szerepe nem a szociális állam finanszírozása, hanem a kapitalizmus megrendszabályozása. A cél döntően az, hogy megállítsuk a vagyoni egyenlőtlenségek korlátlan növekedését, és hatékonyan szabályozzuk a banki-pénzügyi rendszert, mert csak így lehet a válságokat a jövőben elkerülni. Annak érdekében, hogy a tőkeadó révén e két cél elérhető legyen, demokratikus és pénzügyi értelemben transzparenciát kell teremtenünk; tudnunk kell, kinek mekkora vagyona van szerte a világban.

Miért ennyire fontos az átláthatóság? Képzeljünk el egy nagyon alacsony, arányos vagyonadót – mondjuk évi 0,1%-os kulccsal –, amely minden eszközosztályra vonatkozik. Az adóból származó bevétel értelemszerűen alacsony lenne; ha a világ teljes magánvagyonára a globális nemzeti jövedelem ötszöröse, akkor az éves adóbevétel az utóbbi 0,5%-a lenne, országonként kisebb eltérésekkel a tőke/jövedelem arány függvényében (feltételezve, hogy az adó megfizetése a tulajdonos lakhelye, nem pedig a tőke földrajzi fellelhetősége szerint kerül megállapításra, ami azért korántsem

magától értetődő). Ettől függetlenül még egy ilyen korlátozott méretű adó is nagyon hasznos szerepet tölthetne be.

Először is azért, mert az ilyen adó révén információkhoz jutnánk a vagyonok eloszlásáról. A nemzeti kormányok, a nemzetközi szervezetek és statisztikai hivatalok szerte a világon végre megbízható adatokat tudnának közzétenni a globális vagyon alakulásáról. Nem kellene a *Forbeshoz* hasonló magazinokat, vagy a vagyonkezelők által kiadott díszes jelentéseket és más nem hivatalos forrásokat bújniunk, amelyek létezésének egyetlen értelme, hogy betöltsék a jelenlegi statisztikai űrt (ezeknek a nem hivatalos forrásoknak az elégtelenségeivel a könyv harmadik részében már foglalkoztam). Ehelyett az állampolgárok végre a törvény erejével előírt módszerek és eljárások alapján előállított információkhoz jutnának. A demokrácia nyeresége óriási lenne; nagyon nehéz ugyanis értelmes vitát folytatni azokról a nagy kihívásokról, amelyekkel ma szembesülünk – legyen az a szociális állam jövője, az új energiaforrásokra való átállás költségei, az államépítés a fejlődő világban stb. – úgy, hogy közben a vagyon globális eloszlása ennyire átláthatatlan. Egyes vélekedések szerint a milliárdosok annyira gazdagok, hogy elég lenne őket egészen alacsony kulccsal megadóztatni, hogy megoldjuk a világ összes baját. Mások úgy képzelik, hogy az igazán gazdagok annyira kevesen vannak, hogy még attól sem várhatunk sokat, ha nagyon megadóztatjuk őket. Ahogy azt a harmadik részben láttuk, az igazság valahol félúton van. Nagy valószínűséggel a vagyoni hierarchia lépcsőin a nem annyira kiugró nagyságú vagyonok – az 1 milliárd eurósok helyett a 10 vagy 100 millió euró nagyságrendűek – szintjére kell leereszkedünk, hogy a hatás makrogazdasági szempontból valóban érzékelhető legyen. Korábban már szóltam néhány objektíve is nagyon aggasztó tendenciáról; a globális tőkeadó, vagy valami ahhoz hasonló nélkül nagy a kockázata annak, hogy a felső centilis részaránya a világ vagyonán belül korlátok nélkül tovább fog növekedni – ez pedig mindenki számára nyugtalanító kell hogy legyen. Megbízható statisztikai adatok nélkül viszont nem lehet valódi demokratikus vitát folytatni.

A tét a pénzügyi szabályozással kapcsolatban is tetemes. A globális pénzügyi rendszer szabályozásával és felügyeletével megbízott nemzetközi szervezeteknek, élükön a Nemzetközi Valutaalappal, csak nagyon hozzávetőleges ismereteik vannak a pénzügyi eszközök globális eloszlásáról, főleg ami az adóparadicsomokba kihelyezett eszközök értékét illeti. Ahogy korábban bemutattam, a pénzügyi eszközök és források globális mérlege nincs egyensúlyban (azt hihetnénk, hogy a Föld a marslakók tulajdonába került). Ilyen zavaros statisztikai viszonyok között a pénzügyi válságkezelés tele van veszélyekkel. Nézzük például a ciprusi bankválságot 2013-ban.

Az európai hatóságoknak és az IMF-nek valójában fogalma sem volt arról, kik a Cipruson elhelyezett pénzügyi eszközök valódi tulajdonosai, mekkora összegekről is volt tulajdonképpen szó. Nem meglepő ezért, hogy a rendezési elképzelések is elnagyoltak és hatástalanok voltak. A következő fejezetben látni fogjuk, hogy a nagyobb pénzügyi átláthatóság nemcsak a tartós, évente fizetendő tőkeadó kivetését teszi lehetővé, de megkönnyíti a ciprusihoz hasonló bankválságok igazságosabb és hatékonyabb menedzselését akár úgy is, hogy gondosan kalkulált progresszív különadókat vetnek ki az érintett vagyonokra.

Egy 0,1%-os tőkeadó inkább hasonlítana a kötelező nyilvántartásért felszámított díjra, mint igazi adóra. Mindenkit kötelezni kellene arra, hogy az érintett hatóságoknál bejelentse összes vagyoni eszközét. Ez az aktus tenné törvényessé az érintettek tulajdonát az ezzel járó előnyökkel és hátrányokkal együtt. Ahogy arról már szó volt, a francia forradalom lényegében ezt valósította meg, amikor bevezette a kötelező bejelentések és a vagyonszétosztás rendszerét. A tőkeadó ilyen, az egész világra kiterjedő pénzügyi kataszterként működne, aminek jelenleg még nyoma sincs.<sup>110</sup> Tudatában kell lennünk, hogy az adó mindig túlmutat önmagán; valójában egyik lehetséges módja a normák és kategóriák, valamint azon jogi keretrendszer meghatározásának, amelyek a gazdasági tevékenységet szabályozzák. Ez mindig így volt, különösen azóta, amióta keretbe foglalták a földtulajdonnal kapcsolatos jogokat.<sup>111</sup> A modern korban, amikor az első világháború idején bevezették az új adókat, feltétlenül szükség volt arra, hogy pontosan meghatározzák a jövedelem, a munkabér és a nyereség mint kategóriák tartalmát. Ez a pénzügyi újítás a maga részéről elősegítette a korábban nem létező számviteli szabványok fejlődését. A tőkeadó egyik célja tehát az lehetne, hogy a különböző eszköztípusok meghatározását pontosítsuk, megállapodjunk az eszközök és kötelezettségek, valamint a tiszta vagyon értékelésének a szabályaiban. A mostani sokféle számviteli szabvány az egyes eljárások tekintetében pontatlan, gyakran homályos. Ezek a hiányosságok többször is szerepet játszottak a 2000 óta kirobbant pénzügyi válságokban.<sup>112</sup>

Végül, de nem utolsósorban a tőkeadó arra kényszerítené az államokat, hogy pontosítsák és terjesszék ki a banki információk automatikus megosztására vonatkozó nemzetközi megállapodásokat. Az elv tulajdonképpen egyszerű: minden nemzeti adóhatóságnak elégséges információt kell kapnia, hogy megállapíthassa az illető ország állampolgárainak a nettó vagyonát. A tőkeadó tehát ugyanazt a feladatot láthatná el, mint amit a jövedelemadó tölt be sok országban, ahol a vállalatok szolgáltatnak adatokat az adóhatóságnak az alkalmazottaik jövedelméről (például az Egyesült Államokban

a W-2 és az 1099 formanyomtatvány kitöltésével). Ugyanígy működhetne a vagyonnal kapcsolatos adatszolgáltatás (sőt a jövedelem- és a vagyonbevallás egy közös formanyomtatványon szerepelhetne). Valamennyi adófizető kapna egy formanyomtatványt, amely felsorolná az illető tulajdonában lévő eszközöket és kötelezettségeket, ahogy azok az adóhatóság nyilvántartásában szerepelnek. Hasonló eljárás már számos amerikai államban működik az ingatlanadó-rendszer keretei között. Az adófizetők évente megkapják a hatóságoktól a birtokukban lévő ingatlanok piaci értékére vonatkozó kalkulációt, amelyet a hatóságok a tényleges adásvételek során kialakult árak alapján állítanak össze. Az adófizető persze kérheti a becslés felülvizsgálatát, ha álláspontját megfelelő bizonyítékokkal tudja alátámasztani. A gyakorlatban azonban ez ritkán fordul elő, az ingatlan adásvételekkel kapcsolatos adatok könnyen hozzáférhetők, így nehezen vitathatók. Majdnem mindenki ismeri a helyi ingatlanpiacon kialakult árakat, a hatóságok pedig teljes körű adatbázissal rendelkeznek.<sup>113</sup> Egyébként az effajta bevallási módnak kettős előnye van: egyrészt megkönnyíti az adófizető dolgát, másrészt kiküszöböli a késztetést az alulbecslésre, ami óhatatlanul jelen van, amikor az ember saját ingatlanáról van szó.<sup>114</sup>

Szükséges – és lehetséges is – az előzetesen kitöltött bevallások rendszerének kiterjesztése a pénzügyi eszközök (és az adósságok) egészére. Az országhatárokon belül működő pénzintézetek által kezelt eszközök és tartozások esetében ez akár azonnal kivitelezhető lenne, hiszen a bankok, a biztosítótársaságok és az egyéb pénzügyi közvetítők gyakorlatilag valamennyi fejlett országban kötelesek megosztani az adóhatósággal a náluk vezetett bankszámlákra és más aktívákra vonatkozó információkat. A francia közigazgatásnak például tudomása van arról (vagy ki tudja számolni), hogy egy adott személy birtokában egy 400 000 euró értékű lakás, egy 200 000 eurónak megfelelő részvényportfólió, illetve 100 000 eurós hiteltartozás van. Ennek ismeretében akár ki is küldhetne az illetőnek egy előre kitöltött bevallást, amelyen már fel vannak tüntetve az egyes elemek, illetve az összegükből adódó 500 000 eurós nettó vagyon, felkérve az illetőt az esetleg szükséges helyesbítések és kiegészítések elvégzésére. A lakosság egésze vonatkozásában egy ilyen automatizált rendszer sokkal inkább megfelelné a 21. század követelményeinek, mint az a meglehetősen archaikus megoldás, amely az adóalanyok memóriájára és jóhiszeműségére apellál.<sup>115</sup>

### Egy egyszerű megoldás: a banki információk automatikus megosztása

Az első lépés a globális tőkeadó felé az lehetne, ha a banki információk automatikus megosztását biztosító rendszereket nemzetközi szintre emelnék, ami lehetővé tenné, hogy a külföldi bankoknál elhelyezett eszközöket is szerepeltethessék az egyes adófizetőknek kiküldött bevallásokban. Ennek egyébként semmilyen technikai akadály nincs. Ilyen automatikus megosztások már működnek a bankok és az adóhatóság között a 300 milliós lélekszámú Egyesült Államokban, a 60 milliós Franciaországban vagy a 80 milliós Németországban. Nyilván nem lenne nehéz ebbe a rendszerbe bevonni a Kajmán-szigeteken vagy éppen Svájcban működő bankokat. Az adóparadicsomok tiltakoznak a banki információk automatikus megosztása ellen; főleg a banktitok védelmét hangoztatják és azt a félelmüket, hogy az információkat az érintett hatóságok törvénytelen módon használhatják fel. Ez az érv nem túlságosan meggyőző; elég nehéz belátni, hogy miben különböznek az ilyen esetek attól, amikor valaki annyira óvatlan, hogy a saját országában nyit bankszámlát. A legvalószínűbb, hogy az adóparadicsomok azért védelmezik a banktitkot, mert így segítenek ügyfeleiknek, hogy kibújhassanak az adózási kötelezettségeik alól, miközben ők maguk részesedhetnek az így elért nyereségből. Ennek természetesen semmi köze nincs a piacgazdasági elvekhez. Senkinek nincs joga ahhoz, hogy maga határozza meg, mennyi adót akar fizetni, ahogy az sem helyes, ha valaki úgy akar meggazdagodni a szabadkereskedelemből és a gazdasági integrációból, hogy a költségeket a szomszédaival fizetteti meg. Ez szimpla lopás.

Napjainkban az Egyesült Államokban 2010-ben elfogadott amerikai „FATCA” (*Foreign account tax compliance act*) törvényt tekinthetjük a legalaposabb kísérletnek az ilyen törvénytelen praktikák felszámolására. A törvény fokozatosan, 2014–15 folyamán lép életbe. Ennek értelmében valamennyi külföldi bank köteles átadni az amerikai pénzügyminisztériumnak az amerikai állampolgárok által az illető banknál nyitott számlákkal és más befektetésekkel, illetve bármilyen más, anyagi előnnyel járó tevékenységgel kapcsolatos információkat. Ez a törvény jóval ambiciózusabb, mint a 2003-as EU-irányelv, ami csak a kamatozó betétszámlákra vonatkozik (a részvényportfóliókra például nem, ami azért sajnálatos, mert a nagy vagyonokat jellemzően részvényekben tartják; a FATCA például teljes mértékben kiterjed erre az eszközosztályra is). Az irányelv továbbá csak az európai bankokra vonatkozik, szemben az amerikai törvénnyel, amelyik az egész világra kiterjed. Ennek az óvatos, majdhogynem értelmetlen irányelvnek a végrehajtása ráadásul még mindig nem kezdődött

meg, mert a 2008–09 óta lezajlott számtalan vita és módosítási javaslat dacára Luxemburnak és Ausztriának sikerült kiharcolnia a rájuk vonatkozó kivételek meghosszabbítását, azaz ezek az országok nem vesznek részt az automatikus adatszolgáltatásban; kizárólag hivatalos megkeresés esetén kötelesek adatot szolgáltatni. Ez az irányelv ebben a formában, amely egyébként Svájcra és más Európai Unión kívüli területekre is vonatkozik,<sup>116</sup> jószerivel azt vélelmezi, hogy az illető állam az adatszolgáltatás igénylésekor már rendelkezik a csalás elkövetését alátámasztó bizonyítékokkal. Ez természetesen nagyon megnehezíti a csalás felfedezését és megbüntetését. 2013-ban, miután Luxemburg és Svájc bejelentette, hogy tartani fogja magát a FATCA-szabályokhoz, újabb viták indultak el Európában arról, hogy egy új európai irányelv keretein belül részben vagy teljes egészében átvegyék ezeket a rendelkezéseket. Egyelőre azonban lehetetlen megmondani, hogy e viták nyomán mikor születik meg a jogilag kötelező normaszöveg, illetve hogy pontosan mi is lesz majd a tartalma.

Hozzá kell tennünk azt is, hogy ezen a téren gyakran irdatlan a szakadék a politikai döntéshozók diadalmas nyilatkozatai és a valóságos tettek között, ami nagyon aggasztó a demokratikus társadalmak jövőbeni egyensúlya szempontjából. Különösen meghökkentő, hogy éppen az európai országok, amelyek a szociális állam finanszírozása érdekében a leginkább függnek az adóbevételektől, teszik a legkevesebbet, dacára annak, hogy technikai értelemben a kihívások egyáltalán nem nagyok. Ez egyébként tökéletes bizonyítéka annak, hogy a kis országok milyen nehéz helyzetben vannak a globalizálódó világban. Az elmúlt századok során felépült nemzetállamok túlságosan kicsik, hogy magukban szabályozzák a mai globális tulajdonosi kapitalizmust és e szabályokat érvényre is juttassák. Az európai országok megteremtették a közös pénz létrehozásához szükséges egységet (a következő fejezetben még visszatérek ennek a pénzügyi egyesítésnek a horderejére és korlátaira), ám szinte egyetlen lépéssel sem haladtak előre az adózás területén. Az Európai Unió legjelentősebb országainak döntéshozói, akik nyilvánvalóan a leginkább okolhatók ezért a kudarcért, illetve a szavak és a tettek között tátongó szakadéért, továbbra is a többi országra és az európai intézményekre mutogatnak. Sajnos nincs okunk arra, hogy azt reméljük, a helyzet egyhamar érdemben megváltozik.

Ettől függetlenül az EU-irányelvnél jóval ambiciózusabb FATCA-törvény sem nevezhető elégségesnek. Először is a szerkezete nem eléggé precíz és átfogó, így aztán nagy rá az esély, hogy bizonyos alapítványi konstrukciókkal törvényesen ki lehessen bújni a bevallás alól. A tervezett szankciók – vagyis az ellenszegülő bankokra kirótt, a jövedelmeket terhelő pótlólagos 30%-os adó (az amerikai műveleteiken elért nyereség 30%-áról



van szó) – szintén elégtelenek. Biztosan elérik ugyan a céljukat egyes bankok (például a legnagyobb svájci és luxemburgi bankok) esetében, de megjelenhetnek kisebbek, amelyek szintén vagyonkezeléssel foglalkoznak és nincsenek jelen az amerikai piacon. Ezek a Svájcban, Luxemburgban, Londonban, vagy a különböző egzotikus piacokon működő pénzügyi intézetek továbbra is büntetlenül kezelhetik az amerikai (és európai) adófizetők vagyonát, és senki nem kényszerítheti őket adatszolgáltatásra.

Nagyon valószínű, hogy ha érdemi eredményeket akarunk, akkor nemcsak a bankokat, de a telephelyük szerinti országokat is szankciókkal kell sújtani, ha nem gondoskodnak arról, hogy a területükön működő pénzügyi intézetek teljesítsék adatszolgáltatási kötelezettségeiket. Például 30%-os vagy annál magasabb vámot lehetne kivetni a renitens ország exportjára. Ne essék tévedés; a cél nem az, hogy végeláthatatlan kereskedelmi háborúba bonyolódjunk Svájcval vagy Luxemburggal. A protekcionizmus nem teremt gazdaságot, és a gazdasági nyitottság mindenki számára érték, feltéve, hogy egyes országok nem arra használják, hogy magukhoz csatornázzák a szomszéd országok adóbázisát. Az 1980-as évek óta tárgyalt megállapodásoknak a szabadkereskedelemtől és a tőkemozgások liberalizációjáról, már induláskor automatikusan tartalmazniuk kellett volna az átfogó banki adatmegosztás követelményét. Ez nem történt meg, de ez nem ok arra, hogy az idők végezetéig ragaszkodjunk a *status quo*-hoz. Azok az országok, amelyek jólétüket ezeknek a homályos pénzügyi viszonyoknak köszönhetik, nyilván vonatkoznak ezekről a reformokról, hiszen a törvényes pénzügyi szolgáltató szektor gyakran kéz a kézben fejlődik a törvénytelen (vagy legalábbis megkérdőjelezhető) tevékenységekkel. Ezekről a szabályozásokról függetlenül a pénzügyi szektor létalapja a jövőben is biztosított, hiszen ki kell szolgálnia a globális gazdaság valós igényeit. Az persze igaz, hogy az adóparadicsomok jelentős veszteségeket fognak elszenvedni, ha egyszer az elvárt norma a pénzügyi transzparencia lesz.<sup>117</sup> Ebből az is következik, hogy ezek az országok mindenfajta szankció híján aligha lesznek hajlandók változtatni, már csak azért sem, mert a többi ország, különösen az Európai Unió nagyobb tagállamai egyelőre nem mutatnak nagy hajlandóságot arra, hogy komolyan foglalkozzanak a kérdéssel. Érdemes emlékeztetni arra, hogy magának az Európai Uniónak a létrejötte azon az elképzelésen nyugodott, hogy az országok megkaphatják a közös piacot és a szabad tőkemozgásokat anélkül, hogy túlzottan nagy árat kellene fizetniük. A reformra szükség van, de naivitás lenne azt gondolni, hogy ezúttal minden simán fog menni. Ebben az értelemben a FATCA hasznos szerepet játszik, hiszen a vitát az elméleti magaslatokból és a szónoklatok világából levitte a földre a konkrét szankciók felé, amelyek nélkül az egész mechanizmus működésképtelen lenne, különösen Európában.

Végül azt is érdemes megjegyezni, hogy sem a FATCA, sem az EU-irányelv nem tűzte ki célul a progresszív vagyonadó bevezetését. Ezen törvényi szabályozások elsődleges célja, hogy az adóhatóságok információhoz jussanak az adóalanyok vagyonát illetően, ám ez elsődlegesen belföldi felhasználásra szól, például arra, hogy a jövedelembevallásokban meglévő inkonzisztenciákat ki lehessen szűrni. Az összegyűjtött adatok arra is felhasználhatók, hogy a hatóságok feltárhassák az örökösödési vagy vagyoni adóval (már ahol van) kapcsolatos adóelkerülő magatartást, de ezeknek a szabályozásoknak az elsődleges fókusza mégis a jövedelemadó. Természetesen mindezek a dolgok szorosan összefonódnak, és kétség sem lehet afelől, hogy a nemzetközi átláthatóság a modern adószedő állam szempontjából kiemelten fontos.

### Mire jó a tőkeadó?

Tegyük fel, hogy az adóhatóságok immáron mindent tudnak az állampolgárok nettó vagyoni pozíciójáról. Megelégedhetünk-e azzal, hogy az így megállapított vagyonokat alacsony adókulccsal terheljük (mondjuk, a kötelező nyilvántartásba vételi díj logikáját követve a kulcs 0,1% legyen), vagy ez legyen nagyobb, és ha igen, milyen célból? A fő kérdést talán így lehetne újrafogalmazni: ha van progresszív jövedelemadó, és a legtöbb országban van progresszív örökösödési adó is, milyen célt szolgálhat a progresszív tőkeadó? A válasz egyszerű; ez a három progresszív adó különböző, de egymást kiegészítő szerepet játszik, és a három együtt alkotja az ideális adórendszert.<sup>118</sup> Magát a tőkeadót két különböző alapon lehet indokolni; a közteherviselés, illetve az ösztönzés alapján.

A közteherviselés oldaláról való megközelítés egészen egyszerű: a nagyon gazdagok esetében a jövedelem definíciója gyakran nem elég egyértelmű, ezért csak a tőke közvetlen megadóztatásával lehet elérni, hogy a gazdagok a képességeikkel összhangban vegyenek részt a közteherviselésben. Az egyszerűség és a jobb érthetőség kedvéért képzeljünk el valakit, akinek 10 milliárd euró összegű vagyona van. Ahogy a *Forbes*-féle listák elemzése során már láthattuk, az ilyen vagyonok, különösen a legnagyobbak, az elmúlt három évtizedben nagyon gyorsan növekedtek. Reálértékben a növekedés mértéke akár 6–7%-os, vagy még nagyobb is lehetett (mint például Liliane Bettencourt vagy Bill Gates vagyona).<sup>119</sup> Ez azt jelenti, hogy az érintettek gazdasági értelemben vett jövedelme – az összes osztalékkal, árfolyamnyereséggel és minden olyan új forrással, amelyből a fogyasztásukat és a vagyonukat növelhették – legalább a vagyonuk 6–7%-át

tette ki (a tényleges fogyasztástól most eltekintve).<sup>120</sup> Az egyszerűség kedvéért, mondjuk, hogy a szóban forgó személy gazdasági értelemben vett jövedelme a 10 milliárd eurós vagyona után minden évben annak 5%-a, azaz 500 millió euró. Nagyon valószínűtlen, hogy az illető jövedelembevallásában ezt az összeget fogja feltüntetni. Franciaországban, az Egyesült Államokban, illetve valamennyi vizsgált országban a jövedelemadó-bevallások keretében feltüntetett legnagyobb összeg általában néhány tízmillió eurónál vagy dollárnál nem volt több. Vegyük Liliana Bettencourt, a L’Oreal örökösneijének esetét, aki Franciaország leggazdagabb embere. A sajtóban megjelent információk, illetve magának Bettencourt-nak a közlése szerint, bevallott éves jövedelme soha nem haladta meg az 5 millió eurót, azaz a vagyona (ami jelenleg 30 milliárd euró) egy tizedredét. Akármilyen pontatlanok és bizonytalanok is legyenek az egyedi esetekre vonatkozó információk (aminek itt és most nincs is jelentősége), az érintett adóalany adózás céljára bejelentett jövedelme kevesebb mint 1%-a az illető gazdasági értelemben vett jövedelmének.<sup>121</sup>

Látnunk kell, hogy ez a jelenség a legtöbb esetben egyáltalán nem adócsalást vagy eltitkolt svájci számlákat jelent (már amennyire tudjuk). Egészen egyszerűen abból adódik, hogy bármilyen luxusban, bármilyen kifinomult eleganciával él is valaki, nem képes évente 500 millió eurót elkölteni mindennapi kiadásokra. Általában elegendő évente néhány millió eurót osztalék vagy más formában kivenni és ilyen célokra fordítani, a nyereség többi része pedig hozzáadódik a vagyonhoz, amely így tovább gyarapodik a családi holdingban vagy más, kizárólag ebből a célból létrehozott jogi struktúrában. Ez utóbbiaknak nincs más feladatuk, mint hogy egy ekkora méretű vagyont kezeljenek pont úgy, ahogy azt az egyetemi alapítványok esetében láttuk. Nincs ebben semmi törvénybe ütköző, és önmagában véve egyáltalán nincs is vele semmi baj.<sup>122</sup> Ám az adórendszer működése szempontjából a dolog már problematikus. Ha egyes emberek adóköteles jövedelme a gazdasági jövedelmük 1%-a, vagy akár 10%-a, akkor az adózás nem éri el a célját még akkor sem, ha az adókulcs 50% vagy akár 98%. A baj az, hogy így működik az adórendszer a fejlett országokban. Ennek következtében az effektív (tehát a gazdasági jövedelem százalékában kifejezett) adókulcsok elképesztően alacsonyak a vagyoni hierarchia legtetején. Ez igencsak problematikus, mert fokozza a vagyoni egyenlőtlenségek robbanékony dinamikáját, különösen akkor, ha a nagy vagyonok nagyobb hozamokat érnek el. Az adórendszer feladata az lenne, hogy mérsékelje, ne pedig fokozza ezt a dinamikát.

Többféle módon is lehet kezelni ezt a problémát. Az egyik megoldás az, ha az adóalapba bevonjuk mindazokat a jövedelmeket, amelyek a holdingokban,

az alapítványokban vagy társaságokban halmozódnak fel. A másik, egyszerűbb megoldás, ha az adó megállapításakor a jövedelem helyett a vagyon értékéből indulunk ki. Feltételezhetünk az adott vagyon esetében egy átlagos hozamot (mondjuk, évi 5%-ot) és ezt vesszük figyelembe a progresszív adó alapjául szolgáló jövedelem kiszámításakor. Egyes országok, mint például Hollandia, kísérletet tettek erre, de számos nehézségbe ütköztek, például a figyelembe veendő aktívák és a becsült hozam meghatározását illetően.<sup>123</sup> Egy másik megoldás, ha az egyén összes vagyonára közvetlenül vetjük ki a progresszív adót. Ennek a megoldásnak jelentős előnye, hogy a kulcsot a vagyon mérete szerint lehet változtatni, hiszen a gyakorlatból tudjuk, hogy a nagyobb vagyonoknak a hozama is nagyobb.

Figyelembe véve, hogy a tapasztalatok szerint a vagyoni hierarchia csúcán a vagyonok utáni hozam nagyon magas, leginkább a közteherviselésre apellálva lehet indokolni a progresszív tőkeadó bevezetését. E szerint a nagyon gazdag emberek esetében a tőke jobban mutatja az egyén képességét a közteherviselésre, mint a jövedelem, mely utóbbit gyakran nagyon nehéz mérni. Ezért van szükség a tőkeadóra a jövedelemadó kiegészítéseként az olyan egyének esetében, akiknek az adóköteles jövedelme nyilvánvalóan alacsony a vagyonukhoz képest.<sup>124</sup>

### A közteherviselés és az ösztönzés logikája

Mindazonáltal ne hagyjuk figyelmen kívül a tőkeadó mellett szóló másik klasszikus érvet, amely az ösztönzés logikájára épül. Ez lényegében azt mondja, hogy a tőkeadó arra ösztönözheti a vagyonok tulajdonosait, hogy igyekezzenek a lehető legjobban befektetni a tőkéjüket. A vagyon értékének 1–2%-ával megegyező mértékű adó viszonylag csekélynek tekinthető egy olyan vállalkozó számára, aki a vagyonával évi 10%-os hozamot tud elérni. Annak viszont, aki nem nagyon kezd semmit a vagyonával, amely így évente esetleg csak 2–3%-ot, pláne semmit nem hoz, az adó súlyos teher. Az ösztönző logika szerint a tőkeadó célja éppen az, hogy arra készítse a vagyonukat rosszul kezelőket, hogy adják el a vagyonukat, amely így olyanok tulajdonába kerül, akik azt hatékonyabban tudják működtetni.

Van valamennyi igazság ebben, de azért nem túloznám el a jelentőségét.<sup>125</sup> A gyakorlatban a tőke hozama nem kizárólag a tőkés tehetségétől és erőfeszítéseitől függ. Egyrészt az átlagos hozam szisztematikusan függ az induló vagyon nagyságától, másrészt pedig az egyéni hozam meglehetősen kiszámíthatatlan és kaotikus, hiszen rengeteg gazdasági esemény befolyásolja. Számos okkal magyarázható, ha valamely vállalat egy adott idő-

szak során veszteséges. Egy olyan adórendszer, amely kizárólag a tőkeállományt tekinti adóalapnak (és nem a realizált nyereséget), túlságosan nagy terheket róna a veszteséges vállalatokra, hiszen ugyanannyi adót kellene fizetniük akkor is, amikor veszteségesek, mint amikor sok pénzt keresnek, ez pedig gyorsan csődhöz vezetne.<sup>126</sup> Az ideális adórendszer tehát kompromisszum az ösztönzésre és a közteherviselésre alapozott logika között. Az első a tőkeállományt, a második a tőkejövedelmet tekinti adóalapnak.<sup>127</sup> A tőke hozamának ezzel a kiszámíthatatlanságával indokolható egyébként az is, hogy miért jobb, ha az örökösöket nem az öröklés pillanatában egyszer (például csak örökösödési adó formájában) adóztatják, hanem egész életük folyamán az örökölt vagyona és annak jövedelmére kivetett éves adó formájában.<sup>128</sup> Ebből következik, hogy a három – az örökségre, a jövedelemre és a tőkére kivetett – adótípus fontos, egymást kiegészítő szerepet játszik (még akkor is, ha a jövedelem, nagyságától függetlenül, mindenki esetében jól nyomon követhető).<sup>129</sup>

### Tervezet az európai vagyonadóra

Az elmondottak figyelembevételével milyen lenne az ideális vagyonadó és mekkora bevételt várhatnánk tőle? Hangsúlyoznunk kell, hogy állandó, évente fizetendő, viszonylag alacsony kulccsal működő tőkeadóról beszélünk. Az örökösödési adóhoz hasonlóan, a generációnként egyszer kivetett adó kulcsa akár magas is lehet. Az 1930-as évektől az 1980-as évekig az Egyesült Államokban vagy Nagy-Britanniában a legnagyobb vagyonok esetében az adókulcs a vagyon értékének harmadát, felét vagy akár kétharmadát is elérhette.<sup>130</sup> Ugyanez vonatkozik a rendkívüli tőkeadókra is, amelyeket egyszer, valamilyen szokatlan körülmény hatására vezetnek be. Ilyen volt például az 1945-ös franciaországi tőkeadó, amelynek a kulcsa normálisan 25% volt, de egyes esetekben – a megszállás idején bekövetkezett vagyongyarapodásra – akár a 100%-ot is elérte.<sup>131</sup> Természetesen az ilyen adókat nem lehet tartósan működtetni; ha az állam adóként minden évben behajtana az ország vagyonának egynegyedét, pár év elteltével már nem lenne mire adót kivetni. Ez az oka annak, hogy az évente fizetendő tőkeadó kulcsát jóval alacsonyabb szinten, néhány százalékos nagyságrendben kell megállapítani. Ez elsőre meglepő lehet, ám valójában elég súlyos adóról beszélünk, hiszen minden évben a teljes tőkeállományra vetik ki. Az ingatlanadó például gyakran az illető ingatlan értékének 0,5% és 1%-a, vagyis a bérleti érték tizede és negyede közötti része (átlagos 4%-os bérleti hozamot feltételezve).<sup>132</sup>

A következő fontos gondolatot részletesebben ismertetem. Figyelembe véve a jelentős magánvagyonokat a mai Európában, a viszonylag alacsony kulcsokkal működő éves progresszív vagyonadó jelentős bevételt hozna. Vegyük például azt az esetet, amikor a vagyonok 1 millió euró alatti részére 0%-os, az 1 és 5 millió közötti részére 1%-os, míg az 5 millió feletti részére 2%-os adókulcs lenne érvényben. Ha ezt az Európai Unió valamennyi országában alkalmaznák, akkor ez az adó a lakosság kb. 2,5%-át érintené, és minden évben az európai GDP 2%-ának megfelelő adóbevételt eredményezne.<sup>133</sup> Ez a magas bevétel ne lepjen meg bennünket. Abból adódik, hogy a magánvagyonok több mint öt év GDP-jének felelnek meg, és a vagyonok jelentős része a vagyoni hierarchia felső centiliseiben koncentrálódik.<sup>134</sup> Egy ilyen adó tehát önmagában nem lenne elégséges a szociális állam kiadásainak finanszírozására, de az általa biztosított addicionális jövedelem korántsem elhanyagolható.

Elvileg az Európai Unió valamennyi országa ilyen nagyságrendű bevételre számíthatna, ha bevezetné ezt az adót. Ám ha ezzel egy időben nem gondoskodnak arról, hogy az Európai Unió területén belül (illetve kívül is, elsősorban Svájcra gondolok) működjön a banki információk automatikus megosztása, az adóelkerülés veszélye igen nagy lesz. Részben ezzel magyarázható, hogy a vagyonadót működtető országok (például Franciaország, amely az általam vázolthoz nagyon hasonló rendszert működtet) miért engednek a rendszereikbe annyi kivételt, elsősorban az „üzleti vagyonok” tekintetében, azaz jóformán az összes tőzsdén jegyzett és tőzsdén kívüli vállalatban szerzett nagy részesedés vonatkozásában. Így aztán a progresszív tőkeadó kilúgozódik, és a tőle várt bevételek jóval elmaradnak a fent említettektől.<sup>135</sup> Az olaszországi tapasztalat különösen jól mutatja azokat a nehézségeket, melyekkel mindazon európai országoknak szembe kell nézniük, amelyek megkísérlik önállóan bevezetni a tőkeadót. 2012-ben az olasz kormány az Európában legnagyobb államadósság nyomása alatt úgy döntött, hogy új vagyonadót vezet be az európai összehasonlításban szintén nagyon magas magánvagyonokra (amely Spanyolországgal együtt a legmagasabb)<sup>136</sup>. Ám tartott attól, hogy ennek hatására a vagyonok tulajdonosai a pénzügyi aktíváikat gyorsan kimenekítik az országból és svájci, osztrák vagy francia bankokban bújtatják el. Ezért az adó mértékét 0,8%-ban állapította meg az ingatlanok esetében és 0,1%-ban a bankbetétek és más pénzügyi aktívák vonatkozásában (a részvények teljes adómentességet kaptak), mindenféle progresszivitás nélkül. Nehéz olyan közgazdasági elvet találni, amellyel indokolni lehetne, hogy egyes vagyontárgyakat miért adóztatnak a más vagyontárgyakra érvényes kulcs egy nyolcadával. Ráadásul a bevezetett rendszer sajnálatosan regresszív volt a nagyobb vagyonok

javára, hiszen ez utóbbiak jórészt pénzügyi aktívákból és ezen belül részvényekből tevődnek össze. Ez nem javította az új adó társadalmi elfogadottságát, ami egyébként a 2013-as olaszországi parlamenti választások központi témája lett. Az adó ötletével előálló jelölt, akit az európai és nemzetközi szervezetek lelkesen támogattak, csúfos vereséget szenvedett. Az ügy legfontosabb tanulsága, hogy az egyes országok nem képesek izoláltan a progresszív tőkeadó bevezetésére. Ehhez szükség van az európai országok közös rendszerére, amelynek a keretében a banki információk automatikusan megosztásra kerülnek. Ez lehetővé teszi az adóhatóságok számára, hogy megbízható adatokat kapjanak valamennyi állampolgár összes vagyonáról, függetlenül attól, hogy ez utóbbiak hol találhatók. Ennek hiánya annál is inkább sajnálatos, mert olyan intézkedésről beszélünk, amely kiváltképp hasznos szerepet tölthetne be Európa jelenlegi gazdasági nehézségei közepe.

Tegyük fel, hogy működik a banki adatok automatikus megosztása és az adóhatóságok pontos információkkal rendelkeznek arról, hogy kinek mi van. Mi lenne ebben az esetben az adó ideális mértéke? Itt sincs olyan matematikai képlet, ami választ adna erre a kérdésre; a jó megoldás kimmunkálásához demokratikus vitára van szükség. Véleményem szerint célszerű lenne az 1 millió eurónál kisebb vagyonokat is bevonni a progresszív tőkeadó alá, például a 200 000 euró alatti vagyonok esetében az adókulcs 0,1%-os, a 200 000 euró és 1 millió euró közötti sávban pedig 0,5% lehetne. Ez léphetne a mostani ingatlanadó helyébe, ami jelenleg a legtöbb országban a tulajdonosi középosztályt terhelő adó. Az új rendszer igazságosabb és hatékonyabb is lenne, hiszen az összvagyonot érintené (nem csak az ingatlanokat), és megállapítására transzparens adatok és az adósság levonása után számított nettó piaci érték alapján kerülne sor.<sup>137</sup> Az egyes országok akár már most is bevezethetnének egy ilyen rendszert.

Egyébként semmi nem indokolja, hogy az 5 millió eurót meghaladó vagyonoknál az adókulcsot 2%-ban korlátozzuk. Mivel a legnagyobb európai és nemzetközi vagyonok esetében a megfigyelt reálhozam eléri, sőt meg is haladja az évi 6–7%-ot, semmi kivetnivaló nincs abban, ha a 100 millió vagy 1 milliárd eurót meghaladó vagyonokra alkalmazott adókulcsot bőven 2% felett állapítjuk meg. A legegyszerűbb és legméltányosabb az lenne, ha az adókulcsot az egyes sávok vonatkozásában néhány korábbi év tényleges átlaghozama alapján állapítanák meg. Így a progresszivitás mértékét hozzá lehetne igazítani az átlagos hozam változásaihoz, illetve a vagyoni koncentráció kívánatos mértékéhez. Az eloszlás polarizálódását, vagyis a vagyoni hierarchia centiliseire és ezredrészeire jutó vagyonok részarányának növekedését elkerülendő – amit akár minimális célkitűzésként is elfogadhatunk –, szükség lenne egy további, kb. 5%-os adókulcsra, amit

a legnagyobb vagyonokra vetnének ki. Amennyiben a döntéshozók ennél ambiciózusabb célt tűznének ki maguk elé, például a vagyoni egyenlőtlenségek csökkentését a jelenleginél alacsonyabb szintre (amint a történelmi tapasztalatok mutatják, a mostanihoz hasonló vagyoni különbségek egyáltalán nem szükségesek a gazdasági növekedéshez), akkor minden további nélkül elképzelhető, hogy a milliárdosokra 10%-os vagy akár annál magasabb adót vessenek ki. Természetesen nem ennek a könyvnek a keretein belül kell megoldani ezt a problémát. Az azonban biztos, hogy az államadósság hozamát referenciának tekinteni az adó megállapítása szempontjából – ahogy ez gyakran elhangzik a közpolitikai vitákban – nem túlságosan értelmes dolog.<sup>138</sup> Nyilvánvaló, hogy a legnagyobb vagyonok tulajdonosai nem állampapírokba fektetik a pénzüket.

Vajon reális az európai vagyoadó bevezetése? Technikai értelemben biztosan az. Ez az eszköz a leginkább alkalmas a 21. század gazdasági kihívásainak kezelésére, főleg Európában, ahol a magánvagyonok a *belle époque* óta nem látott mértékben gyarapodnak. Ám ha az országok a szorosabb együttműködés mellett döntenének, az európai politikai intézményeknek is változniuk kell. Jelenleg az egyetlen erős európai intézmény az Európai Központi Bank, ami nagyon fontos, de biztosan nem elégséges. A következő fejezetben visszatérek még erre, amikor az államadósság okozta válságot veszem górcső alá. Előtte azonban hasznos, ha az itt javasolt tőkeadót tágabb történelmi perspektívába helyezem.

### A tőke adóztatása a történelemben

Valamennyi civilizációban éles reakciókat, felháborodást és különböző természetű politikai válaszlépéseket vált ki az a tény, hogy a tőketulajdonosok mindenféle erőfeszítés és munka nélkül a nemzeti jövedelem jelentős részét sajátíthatják el, és vagyonuk hozama általában eléri az évi 4–5%-ot. A politikai válaszok sorában az egyik legelterjedtebb az uzsora tilalma, amely számos vallásban, köztük a kereszténységben és az iszlámban is jelen van. A görög filozófusok elég ambivalensek voltak a kamat megítélését illetően, amely – miután az idő végtelen – elvben korlátlanul növelheti a vagyont. A korlátok nélkül növekvő vagyon veszélyére Arisztotelész hívta fel a figyelmet. A kamat („tocos”) görögül „gyermeket” is jelent. A filozófus úgy vélte, hogy a pénznek nem szabad újabb pénzt fialnia.<sup>139</sup> Egy olyan világban, ahol a növekedés üteme lassú, akár zéró is lehet, és a lakosság lélekszáma és a kibocsátás nemzedékről nemzedékre változatlan marad, ez a korlátatlanság különösen ijesztőnek tűnhetett.



A kamat betiltására tett konkrét lépések azonban gyakran eléggé logikátlanok voltak. Azzal, hogy betiltották a kamatra adott kölcsönt, a döntéshozók csupán annyit értek el, hogy korlátoztak bizonyos típusú befektetéseket, kereskedelmi és pénzügyi tevékenységeket, amelyeket a politikai vagy az egyházi hatalom kevésbé tartott legitimnek vagy erkölcsösnek, mint másokat. Ám nem kérdőjelezték meg a tőkére járó hozamnak mint olyannak a legitimitását. Az európai agrártársadalmakban a keresztény egyház soha nem kérdőjelezte meg a föld használata után fizetett díj jogszerűségét, amelyből egyébként maga az egyház is hasznot húzott, akárcsak azok a társadalmi csoportok, amelyek léte garantálta a fennálló társadalmi rendet. E korok társadalmában az uzsora betiltását tekinthetjük akár a társadalom feletti ellenőrzés eszközének; bizonyos tőkefajtákat nehezebb volt ellenőrizni, mint másokat, és ezért veszélyesebbnek is tűntek. Nem annak az általános szabálynak a megkérdőjelezéséről volt szó, miszerint a tőke jövedelmet termelhet a tulajdonosa számára anélkül, hogy annak dolgoznia kellene. Inkább a végtelen felhalmozódástól kell óvakodni. A tőkejövédelmet helyesen kell felhasználni, jó célokra kell finanszírozni belőle, nem pedig olyan kereskedelmi és pénzügyi vállalkozásokba fektetni, amelyek miatt az ember esetleg elfordulhat az egyetlen üdvözítő hittől. A földtőke ebből a szempontból nagyon megnyugtató volt, mivel semmi másra nem volt alkalmas, minthogy évről évre, évszázadról évszázadra ugyanazt állítsa elő.<sup>140</sup> A földtőkén keresztül nézve a világ társadalmi és spirituális rendje megingathatatlanak tűnt. Mielőtt a demokrácia legfőbb ellenségének kezdték tekinteni, a földjáradékban hosszú időn keresztül a társadalmi harmónia kútforrását látták, azok legalábbis biztosan, akik a gyümölcsöket élvezték.

Karl Marx és sok más szocialista szerző által a 19. században javasolt és a 20. században a Szovjetunióban és másuttal a gyakorlatba átültetett elgondolás sokkal radikálisabb, és – ha más nem is – logikailag konzisztensebb volt. Néhány kisebb szövetkezet és magántulajdonban maradt földdarab kivételével a termelési eszközök – a föld, az ingatlan, az ipari, pénzügyi és kereskedelmi tőke – magántulajdonának eltörlésével a szovjet kísérlet egyrészt a tőke magánhozamát is teljes egészében felszámolta. Az uzsora tiltása ezzel általánossá vált. A kizsákmányolási ráta, ami Marxnál a kibocsátás azon része, amit a kapitalista sajátít el, így nullára csökkent és vele együtt a magánhozam is. Mivel a magántőke megtérülése nulla, az ember (vagy a munka) végre lerázta magáról a láncait és vele együtt a felhalmozott vagyontármányát is. A jelen diadalmaskodhatott a múlt felett. Az  $r > g$  egyenlőtlenség csak rossz emlék maradt, annál is inkább, mert a kommunizmus a növekedés és a technikai fejlődés pártján állt. E totalitárius kísérletek alanyai szempontjából több mint sajnálatos volt, hogy a magántulajdonnak

és a piacgazdaságnak nem csak az a szerepe, hogy biztosítsa a tőke dominanciáját azok felett, akiknek semmijük sincs, csak a munkaerejük. Ezek az intézmények hasznos szerepet töltenek be a sok millió egyén cselekedetének koordinálásában, így nem könnyű megenni nélkülük. A szovjet típusú központosított tervezés okozta emberi katasztrófák tökéletesen igazolják ezt a megállapítást.

A tőkeadó kevésbé erőszakos és sokkal hatékonyabb válasz az örök problémára, amit a magántőke és a hozama jelent. A magánvagyonra kivetett progresszív adó lehetővé teszi, hogy a közérdek nevében visszaszerezzük az ellenőrzést a kapitalizmus felett úgy, hogy eközben továbbra is támaszkodunk a magántulajdonra és a versenyre. Ez az adó kivétel nélkül a tőke valamennyi típusát egyformán, megkülönböztetéstől mentesen sújtaná abból az elvből kiindulva, hogy a befektetők többnyire az államnál jobban tudják, mibe érdemes fektetni.<sup>141</sup> Szükség esetén az adó nagyon meredeken progresszív lehet a legnagyobb vagyonok esetében, ám mindez a jogállam keretein belül lefolytatott demokratikus vita eredménye kell hogy legyen. A tőkeadó a leginkább megfelelő válasz az  $r > g$  egyenlőtlenségre és arra is, hogy a hozam az induló tőke nagyságának függvényében szóródik.<sup>142</sup>

Ebben a formában a tőkeadó új elgondolás, amely kimondottan a 21. századi globális tulajdonosi kapitalizmus számára készült. Igaz, a földet mint tőkét időtlen idők óta terhelik adók, ám az ingatlant általában alacsony arányos kulccsal adóztatják. Az ilyen adók célja elsősorban a tulajdonjog biztosítása és nem a vagyon újraelosztása. Az angol, amerikai és francia forradalmak is ezt a logikát követték; az adórendszerek, amelyeket létrehoztak, semmilyen formában nem tűzték ki célul a vagyoni egyenlőtlenségek csökkentését. A francia forradalom idején élénk viták folytak a progresszív adózás körül, ám végül is a progresszivitás elve elbukott. Hangsúlyoznunk kell azt is, hogy mai szemmel nézve annak a kornak a legmerészebb adópolitikai javaslatai is nagyon mérsékeltnek tűnnek, hiszen a javasolt kulcsok mindegyike nagyon alacsony volt.<sup>143</sup>

Égészen a 20. századig és a két világháború közötti időszakig kellett várni ahhoz, hogy végbemenjen a progresszív adó forradalma. Erre a forradalomra kaotikus körülmények között került sor, és a bevezetett adók csak a jövedelmet és az örökségeket terheltek. Néhány ország, köztük Németország és Svédország a 19. század végén, illetve a 20. század elején vezette be az évente fizetendő progresszív tőkeadót, de például az Egyesült Államok, Nagy-Britannia és Franciaország az 1980-as évekig nem foglalkozott ezzel a kérdéssel.<sup>144</sup> Hozzá tartozik az igazsághoz, hogy ezeknek az évente fizetendő tőkeadóknak a kulcsa viszonylag alacsony volt, nyilván azért,

mert a mailhoz képest egészen más kontextusban vezették be őket. Ezeknek az adóknak volt egy nagyon komoly technikai hiányosságuk is, nevezetesen az adóalapul szolgáló eszközöket nem a piaci értéken vették figyelembe, amit viszont aztán évente felülvizsgáltak, hanem az adóhatóság becslése alapján, amit viszonylag ritkán végeztek el. Így az adóalapul szolgáló érték végül teljesen elszakadt a piaci értéktől, és az adók gyorsan haszontalanná váltak. Ugyanez a hiba jellemezte Franciaországban és más országokban is az ingatlanadót, amelyet az 1914 és 1945 közötti időszak inflációs sokkját követően vezettek be.<sup>145</sup> A progresszív tőkeadó esetében az ehhez hasonló tervezési hibák végzetesek lehetnek; az egyes adósávok többé-kevésbé önkényes tényezőktől függték, mint például az utolsó felülvizsgálat időpontja az adott városban vagy környéken. Az ilyen önkényes adómegállapítások miatt 1960 után, a gyorsan emelkedő ingatlan- és részvénytőkepiaci árak időszakában megszorodtak a felülvizsgálati kérelmek, amelyek gyakran a bíróságon végeztek (a bíróságoknak az egyenlő adózás elvének megsértése kérdésében kellett állást foglalnia). Németország és Svédország 1990 és 2010 között kivezette az évente fizetendő tőkeadót. Ennek oka inkább az adó elavult technikai szerkezetében keresendő (végül is ezek az adók a 19. században születtek), mintsem a már hivatkozott adóversenyben.<sup>146</sup>

A Franciaországban jelenleg alkalmazott vagyoadó bizonyos szempontból modernebbnek mondható, hiszen az adóalap a különböző eszközök évente felülvizsgált piaci értékén alapul. Ez egészen egyszerűen abból adódik, hogy ezt az adót a korábban említetteknél jóval később, az 1980-as években vezették be, amikor az inflációt, különösen az eszközárak terén már nem lehetett figyelmen kívül hagyni. Néha lehet előnye annak, ha egy ország a gazdaságpolitika terén szembemegy a fejlett világ főáramával; jó esetben megelőzheti a korát.<sup>147</sup> A francia ISF a piaci értékeket veszi alapul és ennyiben emlékeztet az ideális tőkeadóra, de a hasonlóság ezen a ponton véget is ér, hiszen – ahogy azt már korábban említettem – hemzseg a kivételektől és önbevalláson alapul. Olaszország 2012-ben egy elég különös vagyoadót vezetett be, amely jól mutatja, milyen korlátai vannak annak, ha egy ország a mostani világban egymaga kísérletezik. A spanyol eset is érdekes. A spanyol vagyoadó hasonlóan a mostanra kivezetett svéd és német adóhoz az adóalapul szolgáló ingatlanok és más eszközök vonatkozásában többé-kevésbé önkényes értékelési elveket alkalmaz. Az adó alapján történő behajtást 2008–10-ben felfüggesztették, de 2011–12-ben a válság miatt kiéleződött költségvetési helyzetben szerkezeti módosítások nélkül visszaállították.<sup>148</sup> Ilyen feszültségek szinte mindenütt vannak. Bár a tőkeadóra láthatóan szükség van a növekvő kormányzati kiadások fedezése érdekében (pártállástól függetlenül vak az a kormány, amely a nagy magánvagyonok

virágzása és a jövedelmek stagnálása idején futni hagyja ezt a lehetőséget), az egyetlen ország keretein belüli bevezetés azonban nehézségekbe ütközik. Összefoglalva: a tőkeadó új ötlet, amelyet teljes egészében hozzá kell igazítani a 21. századi globalizált tulajdonosi kapitalizmushoz. Az adó paraméterezése során el kell dönteni, hogy milyen adótábla a legmegfelelőbb, hogyan állapítsák meg az adóalapul szolgáló eszközök értékét, hogyan lehet elérni, hogy a tulajdonra vonatkozó információkat a bankok automatikusan szolgáltatassák és nemzetközi szinten is megosszák, hogy az adóhatóságoknak ne az adózók saját vagyonebevallása alapján kelljen az adót megállapítaniuk.

### **Alternatív szabályozások: protekcionizmus és a tőkemozgások ellenőrzése**

Létezik-e a tőkeadón kívül más megoldás? Természetesen igen. Másképp is lehet szabályozni a tulajdonosi kapitalizmust a 21. században. Ám ezek az alternatív szabályozási módszerek korántsem annyira alkalmasak, mint a tőkeadó, és időnként több problémát okoznak, mint ahányra megoldást nyújtanak. Korábban már említettem, hogy egy állam a legkönnyebben úgy nyerheti vissza gazdasági és pénzügyi függetlenségének legalább egy részét, ha protekcionizmushoz vagy a tőkemozgások korlátozásához folyamodik. A protekcionizmus esetenként segíthet abban, hogy az adott ország megvédje kevésbé fejlett gazdasági ágazatait (amíg a hazai vállalatok felkészülnek a nemzetközi versenyre).<sup>149</sup> A protekcionizmus értékes fegyver lehet az olyan országokkal szemben is, amelyek nem tartják tiszteletben a szabályokat (például a pénzügyi transzparencia, az egészségügyi normák, az emberi jogok tiszteletben tartása terén stb.). Ostoba az az állam, amelyik lemond erről a lehetőségről. Ugyanakkor a protekcionizmus általános és hosszú ideig tartó alkalmazása önmagában nem teremthet sem jólétet, sem vagyont. A történelmi tapasztalatok azt mutatják, hogy az országot, ha tartósan erre az útra lép, és közben lakosságának az életszínvonal gyors növekedését ígéri, könnyen súlyos csalódás érheti. A protekcionizmus egyébként semmit nem tesz az  $r > g$  egyenlőtlenség ellen, ahogy a vagyon felhalmozódásának és néhány kézben való koncentrálódásának a tendenciáját sem korlátozza.

A tőkemozgások korlátozása egészen más kérdés. 1980 óta a fejlett országok legtöbbször a tőkemozgások teljes és feltétel nélküli liberalizációja mellett szállt síkra, mindenféle ellenőrzés és a vagyoni eszközök tulajdonára vonatkozó automatikus információcsere lehetősége nélkül. Ezt az irányzatot – a közgazdaság-tudomány legutolsó eredményeire hivatkozva – a nemzetközi szervezetek, elsősorban az OECD, a Világbank és az IMF

is támogatták.<sup>150</sup> Ám e mozgalom mögött főleg mégis a demokratikusan megválasztott kormányok álltak, amelyek a Szovjetunió bukása által előállt történelmi pillanat hatása alatt és a kapitalizmusba, valamint az önszabályozó piacokba vetett feltétlen hittől vezettetve képviselték ezt az álláspontot. A 2008-as pénzügyi válság óta azonban mindenben komoly kétségek támadtak ennek az álláspontnak a helyességét illetően. Ezért nagyon is valószínű, hogy a következő évtizedek során a gazdag országok is egyre gyakrabban folyamodnak a tőkemozgások korlátozásához. A feltörekvő országok úttörőnek tekinthetők ebben az értelemben, főképpen az 1998-as ázsiai pénzügyi válság óta, amely számos országot – köztük Indonéziát, Brazíliát és Oroszországot – meggyőzött arról, hogy a nemzetközi közösség által diktált kiigazítási programok és sokkterápiák korántsem mindig célra vezetők, és eljött az idő, hogy a saját útjukat járják. A válság másik következménye az lett, hogy néhány ország óriási devizatartalékokat halmozott fel, ami nem a legjobb válasz a globális gazdasági instabilitásra. Igaz, megvan az az előnye, hogy az illető képes leküzdeni a gazdasági sokkok következményeit anélkül, hogy feladná a szuverenitását.

### A kínai tőkeszabályozás rejtélye

Ne feledjük, egyes országok mindig is korlátozták a gazdaságukat érintő tőkemozgásokat, és nem hagyták magukat befolyásolni attól a csordaszellemtől, ami azokat az országokat jellemezte, amelyek teljes mértékben liberalizálták a tőkemozgásokat és a folyó fizetési mérleg tételeit is. Kína az előbbiekre tartozik. Az ország pénze még mindig nem konvertibilis; talán egyszer majd az lesz, amikor az ország úgy ítéli meg, hogy már elegendő devizatartalékot halmozott fel, hogy ne kelljen félnie semmilyen spekulatív támadástól a renminbi ellen. Kína szigorúan ellenőrzi az országba beáramló tőkét; senki nem fektethet be, vagy vásárolhat meg egy nagyobb kínai vállalatot az állam engedélye nélkül, amit általában akkor adnak meg, ha a befektető hajlandó beérni kisebbségi részesedéssel. Kína a tőke kiáramlását is ellenőrzi; erre is csak állami engedély birtokában kerülhet sor. A tőkeexport jelenleg egyike az érzékeny kérdéseknek Kínában; talán a legfontosabb elem a tőkemozgásokkal kapcsolatos kínai modellben. Felmerül a nagyon egyszerű kérdés: vajon a kínai milliárdosok és milliárdosok, akik egyre gyakrabban tűnnek fel a nemzetközi ranglistákon, milyen mértékben tekinthetők vagyonuk igazi tulajdonosának? Kivihetik-e a pénzüket Kínából, ha úgy döntenek? E kérdésekre e pillanatban nincsenek egyértelmű válaszok. Az bizonyos, hogy a tulajdonjogok kínai értelmezése

különbözik az amerikai vagy európai nézetektől. Jól látható, hogy a jogok és kötelességek komplex rendszerével állunk szemben, amely folyamatosan változik. Mondjuk, egy kínai milliárdosnak, aki megszerezte a China Telecom részvényeinek 20%-át és a családjával Svájcban szeretne letelepedni úgy, hogy közben megtartja a vagyonát és hozzájut az osztalékaihoz, valószínűleg több nehézséggel kell számolnia, mint egy orosz oligarchának. Legalábbis erre utal az a tény, hogy milyen hatalmas összegek hagyják el Oroszországot mindenfajta gyanús irányokba. Kínában ilyet nem lehet tapasztalni, legalábbis egyelőre nem. Az orosz oligarcha mindenesetre jól teszi, ha nem húz ujjat az elnökkel, mert könnyen börtönben találja magát. De ettől eltekintve jól megélhet a vagyonából, amit többnyire az oroszországi természeti kincsek kiaknázásából teremtett magának. Kínában a dolgokat sokkal szigorúbban ellenőrzik. Ez lehet az egyik oka annak, hogy azok az összehasonlítások, melyeket a nyugati sajtó gyakran közlétesz egyes gazdag kínai politikai vezetők és vezető amerikai politikusok vagyonáról, nem nagyon állják ki az alaposabb vizsgáldást.<sup>151</sup>

Távol álljon tőlem, hogy dicshimnusz zengjek a kínai tőkeszabályozásról, amely eléggé homályos és valószínűleg eléggé instabil is. Mindazonáltal a tőkemozgások ellenőrzése az egyik lehetséges módszer a vagyoni egyenlőtlenségek dinamikájának szabályozására és megfékezésére. Kínában egyébként a jövedelemadó – bár még így sem elégséges mértékben – jóval progresszívebb, mint Oroszországban, amely az 1990-es években a volt szovjet blokk többi országához hasonlóan egykulcsos adórendszert vezetett be. Kína az adóbevételeket az oktatásba, az egészségügybe és az infrastruktúra fejlesztésébe fekteti. E célokra sokkal többet áldoz, mint a többi feltörekvő ország, köztük India, amelyet Kína már messze megelőzött.<sup>152</sup> Ha Kína úgy dönt – és főleg ha a kínai elit is elfogadja ezt –, hogy létrehozza a jogállamot és a demokratikus transzparenciát, ami együtt jár a modern adórendszer megteremtésével (azért ez korántsem biztos), az ország területe épp elég nagy ahhoz, hogy megteremtse a feltételeket a könyvben már tárgyalt progresszív jövedelem- és tőkeadó rendszer létrehozásához. Bizonyos tekintetben ez az ország jobban felkészült arra, hogy szembenézzen ezzel a kihívással, mint Európa, melynek meg kell küzdenie saját politikai szétaprózottságával és a kiélezett adóversennyel, mely küzdelem egyelőre nem feltétlenül kecsegtet sikerrel.<sup>153</sup>

Bárhonnan is nézzük, ha az európai országok nem fognak össze, hogy a tőkét kooperatívan és hatékonyan szabályozzák, akkor nagy az esély arra, hogy az egyes országok a saját szempontjaiknak megfelelő ellenőrzési mechanizmusokat hoznak létre. Ezek az intézkedések egyébként itt is, ott is felbukkannak már; az államok időnként teljesen irracionális módon

nemzeti „zászlóshajókat” és részvényeseket próbálnak helyzetbe hozni, azt remélve, hogy ezeket jobban kézben lehet tartani, mint a külföldi befektetőket. Ezen a téren Kína fölényesen vezet, és nem lesz egyszerű felzárkózni hozzá. A tőkeadó a tőkeáramlás ellenőrzésének liberális formája, ami sokkal inkább megfelelne Európa komparatív előnyeinek.

### A kőolajjárdékok újraelosztása

A globális kapitalizmus és az általa gerjesztett egyenlőtlenségek szabályozásának tárgyalásakor nem feledkezhetünk meg a természeti erőforrások és minősítetten a kőolajjárdék földrajzi eloszlásáról. A vagyonok nemzetközi egyenlőtlenségeit és velük az egyes nemzetek sorsát a nemzeti határok determinálják, amelyeket néha nagyon önkényesen húztak meg. Ha a világ egyetlen nagy demokratikus közösség lenne, az ideális tőkeadó gondoskodna a kőolajjárdékok igazságos elosztásáról. A nemzeti törvények néha éppen ezt mondják ki, amikor úgy rendelkeznek, hogy a természeti erőforrások a közösség tulajdonát képezik. Ezek a törvények persze időről időre és országonként változnak, és csak bízni lehet abban, hogy a demokratikus viták a helyes irányba viszik az ügyeket. Ha például valaki holnap a kertjében akkora értéket találna, ami nagyobb, mint az ország teljes vagyona, valószínűleg úgy alakítanák a törvényeket, hogy ez a kincs ésszerű módon elosztásra kerüljön (vagy legalábbis reménykedhetünk ebben).

A világ azonban egyáltalán nem egy nagy demokratikus közösség, ezért a természeti erőforrások újraelosztása gyakran sokkal kevésbé békés módszerekkel történik. 1990–91-ben, kevéssel a Szovjetunió összeomlása után egy másik végzetes eseményre került sor. A 35 millió lakosú Irak úgy döntött, hogy megszállja aprócska szomszédját, az alig egymillió, ám Irakkal azonos nagyságú kőolajtartalékkal rendelkező Kuvaitot. Ez részben a földrajzi fekvésből fakadó véletlen, de ugyanilyen szerepet játszottak a határokat szentesítő posztkolonialista térképrajzolgatások is; a nyugati kőolajtársaságok és kormányaik szívesebben üzetelnek az alacsony népességű országokkal (ami egyáltalán nem biztos, hogy hosszú távon kifizetődő stratégia). Adott esetben tehát a nyugati hatalmak késedelem nélkül 900 000 katonát vezényeltek a térségbe Kuvait függetlenségét helyreállítandó, amely így a továbbiakban is szuverén módon rendelkezhet kőolajmezői felett (íme egy bizonyíték arra, hogy az államok képesek nagy erőforrásokat mozgósítani döntéseik érvényesítése érdekében, ha éppen ezt akarják). Mindez 1991-ben történt. Az első iraki háborút a második követte 2003-ban, ám

ekkor már a nyugati országok koalíciója kisebb létszámú volt. Az események következményei azonban még ma is éreztetik hatásukat.

Nem az én tisztem, hogy kiszámoljam, mennyi lehetne a kőolajvagyon terhelő adó optimális nagysága egy olyan globális politikai közösségben, amely a társadalmi igazságosságra és hasznosságra épül, vagy akár csak egy ugyanilyen elvekre épülő közel-keleti politikai közösségben. Mindössze annyit jegyeznék meg, hogy a vagyon egyenlőtlen eloszlása a régióban példa nélkül álló igazságtalanságokat szül, amelyek már rég megszűntek volna, ha a régió egyensúlyát nem garantálná külföldi katonai erő. 2012-ban az egyiptomi oktatási minisztérium teljes költségvetése a 85 millió lakosú ország alap-, közép- és felsőfokú tanintézményeinek fenntartására nem érte el az 5 milliárd dollárt.<sup>154</sup> Néhány száz kilométerrel keletebbre a 20 milliós Szaúd-Arábiában a kőolaj-jövedelmek évi 300 milliárd dollár közelében járnak, a 300 ezres lélekszámú Katarban pedig meghaladják az évi 100 milliárd dollárt. Mindeközben a nemzetközi közösség azon töpreng, hogy nyújtson-e néhány milliárd dolláros kölcsönt Egyiptom számára, vagy inkább várja meg, amíg az ország kormánya ígéretéhez híven megemeli a szénsavas italokra és a cigarettára kivetett adókat. Vitathatatlan, hogy a nemzetközi normákra szükség van, csak így tudjuk megakadályozni, hogy a vagyon újraelosztása fegyveres úton történjen, már ha ez lehetséges (pláne ha az agresszor fegyvereket akar vásárolni és nem iskolákat építene, ahogy ez Irak esetében történt). Ám a normáknak arról is gondoskodniuk kellene, hogy a kőolajjádékokat igazságosabban osszák el, ha kell szankciók, adók, külföldi segélyek segítségével, ami lehetőséget ad a kőolajjal nem rendelkező országok fejlődésére.

### Bevándorlás és újraelosztás

A globális tőke újraelosztásának és a globális egyenlőtlenségek szabályozásának egy másik, látszólag jóval békésebb formája a bevándorlás. A tőke helyváltoztatása sok bonyodalommal jár, jóval egyszerűbb megoldás esetenként hagyni, hogy a munkaerő a magasabb munkabérek felé áramoljon. Ki kell emelnünk az Egyesült Államokat, amely sokat tett a globális újraelosztás érdekében; az ország lakosainak száma az amerikai függetlenségi háború korában alig 3 millió volt, ez növekedett elsősorban a bevándorlási hullámoknak köszönhetően több mint 300 millióra napjainkban. Ez az oka annak, hogy az Egyesült Államok még nagyon messze van attól az előző fejezetben emlegetett eshetőségtől, hogy a „földkerekség vén Európájává” váljon. A bevándorlás továbbra is az a stabilizáló erő, amely összetartja az Egyesült Államokat; ami nem engedi, hogy a múltból származó vagyon



ugyanolyan szerephez jusson, mint Európában, és politikai, illetve társadalmi értelemben egyaránt elviselhetővé teszi az egyre nagyobb béregyenlőtlenségeket. Az Amerika szegényebb feléhez tartozók nagy része számára ezek az egyenlőtlenségek másodlagosak, egészen egyszerűen azért, mert jóval szegényebb országban születtek, és így az ő életútjuk saját meglátásuk szerint felfelé ível. Hangsúlyoznunk kell, hogy a bevándorlás okozta újraelosztás mechanizmusa (ami javítja a szegény országokból származók sorsát kizárólag azáltal, hogy egy gazdagabb országba költöznek) Európát is éppen annyira jellemzi a 2000 és 2010 közötti évtizedben, mint az Egyesült Államokat. Ebből a szempontból a régi és az Újvilág közötti különbség talán kevésbé erőteljes, mint korábban.<sup>155</sup>

Mindazonáltal hangsúlyozni kell, hogy bár a bevándorlás révén bekövetkező újraelosztást üdvözlendőnek tartom, ez az egyenlőtlenség problémáját csak részben oldja meg. Ha ugyanis a bevándorlás révén az egy főre jutó kibocsátás és jövedelem kiegyenlítődik az országok között, sőt a szegényebb országok a termelékenység tekintetében felzárkóznak a gazdagokhoz, attól még az egyenlőtlenség problémája – különösen a globális vagyoni koncentráció dinamikája – megmarad. A bevándorlás előidézte újraelosztás elodázza a problémát, de nem teszi szükségtelemmé a már tárgyalt új típusú szabályozást, ami nem más, mint a progresszív jövedelem- és tőkeadó alapján működő szociális állam. Remélni lehet, hogy a gazdag országok kevésbé kivételezett helyzetben lévő lakói jobb szívvel fogadják el a bevándorlást, ha a helyükön vannak azok az intézmények, amelyek lehetővé teszik, hogy a globalizáció gyümölcseiből mindenki részesedjen. Ha van szabad kereskedelem, ha a tőke és az emberek szabadon mozognak, de a szociális államot és a progresszív adó minden formáját szétverik, akkor Európában és az Egyesült Államokban minden korábbinál erősebb lesz a csábítás a defenzív nacionalizmusra és identitáspolitikára.

Végül meg kell említenünk azt is, hogy a kevésbé fejlett országok nyernék a legtöbbet egy igazságosabb és átláthatóbb nemzetközi adórendszerrel. Afrikában a tőkekiáramlás mindig is jelentősen meghaladta a nemzetközi segélyek formájában beáramló tőkét. Kétségtelenül példamutató, ha a gazdag országok eljárást indítanak néhány volt afrikai vezető ellen, akik elmenekültek az országukból törvénytelenül szerzett vagyonukkal együtt. Ám még ennél is hasznosabb lenne, ha egy olyan nemzetközi adópolitikai együttműködés jönne létre, amely lehetővé tenné, hogy az afrikai és más országok módszeresen és szisztematikusan kigyomlálhassák ezeket a visszaéléseket, annál is inkább, mert a külföldi vállalatok és részvényeseik legalább annyira bűnösök, mint a gátlástalan afrikai elitek. Újra hangsúlyozni kell: a helyes válasz ezekre a problémákra a pénzügyi átláthatóság és a globális progresszív tőkeadó.

## 16. Az államadósság kérdése

Az állam kiadásait alapvetően kétféle módon lehet finanszírozni: adóval és adóssággal. Az adó sokkal alkalmasabb mind az igazságosság, mind a hatékonyság szempontjából. Az adóssággal az a baj, hogy általában vissza kell fizetni, így aztán leginkább azok járnak jól vele, akiknek volt elég pénzük, hogy az államnak kölcsönözzenek. A közérdek szempontjából azonban kívánatosabb, hogy a gazdagokat megadóztassák, és ne kölcsönt vegyenek fel tőlük. Mindazonáltal sok – jó és rossz – ok szól amellett, hogy a kormányok időnként mégis úgy döntenek, hogy kölcsönhöz folyamodnak és adósságot halmoznak fel (ha ugyan nem a korábbi kormányoktól örökölték meg az adósságot). A 21. század elején a gazdag országok végeláthatatlannak tűnő adósságválság csapdájában vergődnek. Igaz, a történelemben találhatunk példákat arra, hogy egyes államok még a jelenlegit is meghaladó mértékben eladósodtak. Ahogy azt a 2. fejezetben láthattuk, ez történt Nagy-Britanniában, ahol az államadósság két alkalommal is nagyobbra nőtt, mint két év nemzeti jövedelme: egyszer a napóleoni háborúk után, másodsor pedig a második világháborút követően. Érdekes, hogy a fejlett országokat manapság átlagosan jellemző, egy év nemzeti jövedelmét megközelítő államadóssággal (ami kb. a GDP 90%-át jelenti) mégsem találkoztunk 1945 óta. A gazdag országoknál mind jövedelem, mind tőke tekintetében jóval szegényebb feltörekvő országok államadóssága sokkal alacsonyabb (az adósságuk átlagosan nagyjából a GDP 30%-ának felel meg). Ez jól mutatja, hogy az államadósság valójában a vagyon elosztásáról szól az állami és magán-szereplők között, nem pedig abszolút értelemben magáról a vagyonról. A gazdag országok ettől még gazdagok, de az államaik szegények. Európa került a legszélsőségesebb helyzetbe, hiszen ezen a földrészén a legmagasabb a magánvagyonok szintje, ugyanakkor itt tűnik legnehezebbnek az államadósság válságának megoldása – furcsa ellentmondás.

Először megvizsgálom azokat a módszereket, amelyekkel az államadósság nagyon magas szintjét kezelni lehetne. Ez elvezet annak elemzéséhez,

hogyan mi a központi bankok szerepe a tőke szabályozásában és újraelosztásában, illetve hogy miért került zsákutcába az európai egyesítési folyamat, amely egyértelműen a közös pénzre fókuszált és eközben elhanyagolta az adózás és az adósság kérdését. Végül kitérek arra, hogy a 21. századot vélhetően jellemző lassú növekedés és a természeti tőke esetleges leromlásának kontextusában milyen lehetne a közösségi tőke optimális felhalmozása és viszonya a magántőkéhez.

### **Az államadósság csökkentése: tőkeadó, infláció vagy megszorítások**

Hogyan lehet jelentősen csökkenteni az olyan nagyra nőtt államadósságot, mint ami a mai európai országokat is jellemzi? E cél elérésére három alapvető és egymással különböző arányban vegyíthető eljárást ismerünk: a tőkeadót, az inflációt és a megszorításokat. Ezek közül a magántőkére kivetett rendkívüli adó a legigazságosabb és a leghatékonyabb megoldás. Amennyiben ezt nem alkalmazzák, az infláció is jó szolgálatot tehet: a legnagyobb államadósságok jelentős része egyébként éppen az inflációval „szívódott fel” a történelem folyamán. Mind az igazságosság, mind a hatékonyság szempontjából a legrosszabb megoldás a megszorító intézkedések tartós alkalmazása – Európa azonban napjainkban mégis emellett tette le a voksot.

Kezdjük azzal, hogy felidézzük a 21. század eleji Európa nemzeti vagyonának szerkezetét. Ahogy azt már a könyv második részében láthattuk, a nemzeti vagyon jelenleg a legtöbb európai országban megközelíti hat év nemzeti jövedelmét, és majdnem teljes egészében magánszemélyek (illetve háztartások) tulajdonában van. A közösségi eszközök összértéke nagyjából az államadóssággal megegyező mértékű (vagyis durván egy év nemzeti jövedelmének felel meg), így aztán a nettó állami vagyon értéke nulla körül alakul.<sup>156</sup> A tiszta (adósság utáni) magánvagyon nagyjából két egyenlő részre osztható: ingatlanokra, illetve pénzügyi eszközökre. Európa átlagos nettó vagyoni pozíciója a világ többi részével szemben közel nulla, ami azt jelenti, hogy az európai vállalatok és az államadósság az európai háztartások tulajdonában van (vagy pontosabban, ami Európán kívüli kezekben van, azt ellensúlyozza az európaiak vagyona a világ többi részén). Ezt az egyszerű képet eléggé összezilálja a rendkívül bonyolult pénzügyi közvetítőrendszer működése (amikor valaki a megtakarítását egy bankban helyezi el a megtakarítási számláján vagy valamilyen pénzügyi terméket vásárol, azt a bank valahol máshol fekteti be), illetve az országok közötti kiterjedt kereszttulajdonlások. Ám ez nem változtat azon, hogy az európai háztartások

(vagy legalábbis azok, amelyeknek egyáltalán van valamijük; ne felejtsük el, hogy a vagyon rendkívül koncentrált, a leggazdagabb 10%-ra jut az összes vagyon 60%-a) rendelkeznek mindennel, amivel rendelkezni lehet, ideértve az államadósságot is.<sup>157</sup>

Hogyan lehetne ilyen körülmények között nullára csökkenteni az államadósságot? Az egyik megoldás valamennyi állami eszköz privatizálása lenne. A különböző európai országok államháztartási számláinak tanúbizonysága szerint az összes állami épület, iskola, gimnázium, egyetem, kórház, csendőrségi laktanya és egyéb infrastruktúra<sup>158</sup> eladásából származó bevétel nagyjából elég lenne az államadósság visszafizetéséhez. A legvagyonosabb európai háztartások, ahelyett hogy a pénzügyi befektetéseik révén finanszírozzák az államadósságot, akár közvetlenül is tulajdonosaivá válhatnának az iskoláknak, a kórházaknak vagy éppen a csendőrségnek. Ettől kezdve csak bérleti díj ellenében lehetne használni ezeket az épületeket és folytatni a közszolgáltatások biztosítását. Vannak komoly emberek, akik ezt a megoldást javasolják, de szerintem ezt gyorsan el kell felejteni. A szociális állam csak úgy töltheti be megfelelően és tartósan a küldetését, főképpen az oktatás, az egészségügy és a közbiztonság területén, ha az ehhez szükséges állami eszközök az állam saját tulajdonában maradnak. Azt mindenesetre be kell látni, hogy a jelenlegi helyzet, amikor minden évben súlyos kamatot kell kifizetni az államadósság után (nem pedig bérleti díjat), nem sokban különbözne attól, hogy bérleti díjat kellene fizetni, hiszen mind a kettő egyformán terhes az államkincstár számára.

Sokkal jobb megoldás lenne az államadósság csökkentésére a magántőkére kivetett rendkívüli adó. Például egy 15%-os arányos adó, amelyet minden magánvagyonra kivetnének, nagyjából egy év nemzeti jövedelmének megfelelő bevételt jelentene, ami lehetővé tenné a teljes államadósság azonnali visszafizetését. Az állami eszközök továbbra is az állam tulajdonában maradnának, de az adósság egy csapára eltűnne, így megszűnne a kamatfizetési kötelezettség is.<sup>159</sup> Ez a megoldás lényegében államcsődöt jelentene – két fontos különbséggel.<sup>160</sup>

Először is, akár még részleges adósságmegtagadás esetén is nagyon nehéz megijósolni az események végső kimenetelét, azaz hogy végső soron ki fogja viselni a költségeket. Az ilyen részleges vagy teljes államcsőddel akkor élnek, amikor az állam eladósodása rendkívüli méreteket ölt, mint ahogy az például Görögországban 2011–12-ben történt. A kötvénytulajdonosokat arra kényszerítik, hogy lemondjanak követeléseik egy részéről (ezt nevezi a szakmai zsargon *haircut*nak), ilyenkor a különböző bankok és más hitelezők birtokában lévő államkötvények értékét 10–20%-kal vagy még nagyobb mértékben is csökkentik. A baj az, hogy ha egy ilyen eljárást

egész Európa (és nem csupán az európai GDP alig 2%-át jelentő Görögország) vonatkozásában alkalmaznának, az emberek nagy valószínűséggel megrohannák a bankokat, ami csődhullámot indítana el. Attól függően, hogy az egyes bankok portfóliójában milyen típusú értékpapírok vannak, illetve milyen a mérlegük szerkezete, kik a hitelezőik, milyen típusú háztartások közül kerülnek ki a betéteseik, milyen ezeknek a befektetéseknek a természete és a sort még hosszan folytathatnám, a kimenetek – megjósolhatatlanul – egészen sokfélék lehetnek. Az is nagyon valószínű, hogy a legnagyobb vagyonok tulajdonosainak sikerülne időben átstrukturálni a portfóliójukat, és így akár teljes egészében is elkerülhetnék a *haircut*ot. Az emberek néha azt gondolják, hogy a *haircut*tal azokat a befektetőket büntetik, akik a legnagyobb kockázatokat vállalták. Ez azonban nagy tévedés. A pénzügyi aktívákkal folyamatosan kereskednek, így semmi garancia nincs arra, hogy végül azok kapják a büntetést, akik igazán megérdemelnék. A tőkére kivetendő, a *haircut*hoz egyébként nagyon hasonló rendkívüli adónak éppen az lenne az előnye, hogy a dolgok jóval civilizáltabb elintézését tenné lehetővé. Ennél a megoldásnál biztosak lehetünk abban, hogy mindenki hozzájárul a közös erőfeszítéshez, ráadásul a bankcsődök is elkerülhetővé válnak, hiszen a vagyonok végső tulajdonosainak (a magánszemélyeknek) kell a terheket viselniük, nem pedig a pénzügyi intézményeknek. Ehhez persze elengedhetetlenül szükséges, hogy az állami hatóságok folyamatosan és automatikusan hozzáférjenek minden olyan bankszámlával, részvénnel, kötvénnyel és más pénzügyi aktívákkal kapcsolatos információhoz, amelyekre az illető ország joghatósága kiterjed. Megfelelő pénzügyi nyilvántartás nélkül az ilyen lépések megtétele nagyon kockázatos.

A rendkívüli vagyonadó legfőbb előnye, hogy az egyes magánszemélyektől elvárt hozzájárulás mértéke igazodik az illető vagyoni helyzetéhez. Nem sok értelme lenne, ha minden magánvagyon egyformán 15%-os rendkívüli adóval terhelnének. A progresszív adó alkalmazása sokkal ésszerűbb lenne, hiszen ezzel meg lehet kímélni a szerényebb vagyonokat és jobban lehet terhelni a nagyobbakat. Az európai banktörvény végül is erről szól, hiszen bankcsőd esetén csak a 100 000 eurónál nem nagyobb összegű betétekre van állami garancia. A progresszív tőkeadó ennek a logikának a kiterjesztése, mert a különböző sávokkal finomabb hangolást tesz lehetővé az elvárt hozzájárulást illetően. Ésszerű tehát a több sáv alkalmazása: például teljes garancia 100 000 euróig, részleges garancia 100 000 és 500 000 euró között és így tovább. A progresszív adó minden aktívára kiterjedne (a tőzsdén jegyzett és tőzsdén kívüli részvényekre is), nem csak a bankbetétekre. Ez fontos, ha valóban be akarjuk vonni a közös teherviselésbe a leggazdagabb magánszemélyeket, akik ritkán tartják a pénzüket folyószámlabetétekben.

Egyébként persze nyilvánvalóan túlzás lenne, ha az államadósságot egy csapásra akarnánk megszüntetni. Egy realisabb példát véve tételezzük fel, hogy nagyjából 20%-kal akarjuk csökkenteni az európai országok államadósságát, azaz a jelenlegi szintről, ami a GDP 90%-a, a GDP 70%-ára akarjuk levinni. Ez nincs messze attól a szinttől (a GDP 60%-a), amelynek az elérését a különböző európai megállapodások írják elő a tagállamok számára.<sup>161</sup> Ahogy azt már az előző fejezetben is említettem, a progresszív tőkeadó, ami például az 1 millió eurónál kisebb nettó vagytonokat 0%-os, az 1 és 5 millió euró közötti vagytonokat 1%-os, az 5 millió eurót meghaladó vagytonokat pedig 2%-os adóval terhelné, nagyjából az európai GDP 2%-ának megfelelő bevételt jelentene. A GDP 20%-ának megfelelő egyszeri bevétel előteremtése érdekében egy tízszer nagyobb kulccsal működő rendkívüli adó kivetése elegendő lenne, azaz 1 millió euróig 0%, 1 és 5 millió euró között 10%, 5 millió euró fölött pedig 20%.<sup>162</sup> Érdekes, hogy ilyen rendkívüli progresszív tőkeadót vetettek ki Franciaországban 1945-ben, éppen az államadósság jelentős csökkentése érdekében. Akkoriban az alkalmazott kulcs 0%-tól fokozatosan 25%-ig növekedett.<sup>163</sup>

Ugyanezt az eredményt lehet elérni a 0%-os, 1%-os és 2%-os kulccsal tíz éven keresztül működő progresszív adóval is abban az esetben, ha az ebből származó bevételeket megcímkezzük és valóban az államadósság felszámolására fordítják. Ezt úgy lehet elérni, ha létrehoznak egy „visszaváltási alapot” az államadósság csökkentésére, ahogy azt egy, a német kormány által felkért közgazdásztestület javasolta. A javaslat célja az volt, hogy közös garanciát állítsanak az eurózónának (elsősorban Németországnak, Franciaországnak, Olaszországnak és Spanyolországnak) a GDP 60%-át meghaladó adóssághányada mögé, amelyet aztán fokozatosan nullára csökkentenének. Ez a javaslat távolról sem tökéletes, elsősorban azért, mert nem rendelkezik azzal a demokratikus legitimitációval, amely nélkül a nemzeti államadósságok közössé tétele nem kivitelezhető. A hiányosságaival együtt is ez a javaslat legalább megszületett, ráadásul tökéletesen összeegyeztethető az egyszeri, vagy akár egy tízéves időszakra jóváhagyott tőkeadó gondolatával.<sup>164</sup>

### Az infláció segíti a vagyton újraelosztását?

Foglaljuk össze az eddigieket. Már említettem, hogy a tőkére kivetett rendkívüli adó a lehető legjobb módszer a nagyra nőtt államadósság csökkentésére, mert ez a leginkább átlátható, igazságos és hatékony megoldás. Egy másik lehetséges megoldás az államadósság elinflálása. Mivel az államkötvény nominális (vagyis az árát előre megállapítják az inflációtól függet-

lenül), nem pedig reálaktíva (amelynek az ára a gazdasági helyzettől függően, de legalábbis az infláció mértékében változik), elegendő a szokásosnál kicsivel magasabb infláció, és máris jelentősen csökkenni fog az államadósság reálértéke. Az évi 2%-os helyett évi 5%-os infláció esetén például öt év elteltével a GDP arányában kifejezett adósság reálértéke – ha minden más tényezőt állandónak tekintünk – 15%-kal fog csökkenni, ami egyáltalán nem elhanyagolható arány.

Ez a megoldás nagyon csábító. A történelem, illetve elsősorban a 20. század során ezzel a módszerrel csökkentették a legtöbb jelentős államadósságot az európai országokban. Franciaországban és Németországban például 1913 és 1950 között az infláció évi 13%, illetve 17% volt. Ez tette lehetővé a két ország számára, hogy az 1950-es évek elején egészen csekély mértékű államadóssággal vágjanak bele az ország újjáépítésébe. Történelme során államadóssága felszámolása érdekében messze Németország folyamodott a legnagyobb mértékben az inflációhoz (mint ahogy az államadósság direkt eltörlésének eszközéhez is).<sup>165</sup>

Nem véletlen, hogy az inflációs megoldástól leginkább elzárkózó Európai Központi Bankot nem számítva a világ valamennyi nagy központi bankja – legyen szó az amerikai Federal Reserve-ről, a japán vagy az angol jegybankról – arra törekszik, hogy többé-kevésbé explicit módon megemelje inflációs célkitűzését, és ezen túlmenően különböző „nem konvencionális” monetáris politikákkal is kísérleteznek (ezekre a későbbiekben még visszatérek). Amennyiben sikerrel járnak (amire nincs garancia), és az infláció szintje évi 2%-ról például 5%-ra emelkedik, akkor ezek az országok sokkal gyorsabban leküzdhetik az adósságválságot, mint az eurózóna országai. Ez utóbbiak gazdasági kilátásait meglehetősen beárnyékolja, hogy nem nagyon látszik a válságból kivezető út, ahogy az sem, hogy ezek az országok elszánták volna magukat a költségvetési és adózási unió létrehozására.

Látnunk kell, hogy az egyszeri, rendkívüli vagyonadó és az infláció nélkül több évtizedbe is beletelik, amíg a jelenleg fennálló, óriási mértékű eladósodottságot sikerülhet visszaszorítani. Hogy egy szélsőséges esetet említsek: tegyük fel, hogy az infláció pontosan nulla, a GDP növekedése pedig évente 2% (ami a jelenlegi európai helyzetben egyáltalán nem vehető készpénznek, hiszen a költségvetési szigorinak nyilvánvaló recessziós hatása van, legalábbis rövid távon), a költségvetési hiány pedig az GDP 1%-a (ami a gyakorlatban az adósság kamatait figyelembe véve jelentős elsődleges többletet jelent). Ebben az esetben húsz évet vesz igénybe az államadósság 20 százalékpontos csökkentése.<sup>166</sup> Ha azonban a növekedés egyes években elmarad a 2%-tól, a deficit pedig túllépi az 1%-ot, akkor a szükséges idő könnyen harminc vagy negyven évre nőhet. Ahogy a tőke

felhalmozása évtizedekig tart, ugyanígy hosszú ideig elhúzódik egy adósság leépítése is.

Egy rendkívül érdekes történelmi példáért a 19. századba kell visszamennünk, amikor Nagy-Britanniában hosszú időn keresztül megszorító intézkedéseket alkalmaztak. Ahogy azt már a könyv második részében (3. fejezet) is említettük, egy évszázadnyi – 1815 és 1914 között átlagosan a GDP két-három százalékpontjának megfelelő – elsődleges többlet kellett ahhoz, hogy az ország megszabaduljon a napóleoni háborúból hátramaradt óriási államadósságtól. Mindent összevetve ebben az időszakban a brit adófizetők pénzéből többlet költöttek az adósság kamataira, mint oktatásra. Ez a döntés kétségtől az állampapírok tulajdonosainak érdekében állt, de az kevésbé valószínű, hogy ez a döntés az ország általános érdekeit is szolgálta volna. Elképzelhető ugyanis, hogy a brit oktatás elmaradottsága is közrejátszott abban, hogy a következő évtizedekben Nagy-Britannia gazdasága hanyatlásnak indult. Akkoriban a GDP 200%-át meghaladó adósságról volt szó (nem pedig alig 100%-áról, mint manapság), az infláció pedig lényegében nem létezett (miközben ma általánosan elfogadott az évi 2% inflációs cél). Éppen ezért talán remélhetjük, hogy az európai megszorítások legfeljebb tíz vagy húsz évig fognak tartani, nem pedig egy teljes évszázadig, bár már a néhány évtized is épp elég hosszú idő. Mégis, Európa jobban is készülhetne a 21. század világgazdasági kihívásaira, minthogy a GDP több százalékpontjának megfelelő összeget fordít adósságszolgálatra, miközben a legtöbb európai ország a GDP kevesebb, mint egy százalékpontját fordítja az egyetemek támogatására.<sup>167</sup>

Arról sem szabad elfeledkezni, hogy az infláció legjobb esetben is csak gyenge pótmegoldás a progresszív tőkeadóhoz képest, hiszen számos nem kívánatos mellékhatása lehet. Az egyik az, hogy az infláció könnyen elszabadulhat: ha egyszer elindul, nem biztos, hogy sikerül évi 5%-nál megállítani. Az inflációs spirál világában mindenki arra törekszik, hogy az általa kapott fizetés és az általa fizetett árak a számára megfelelő arányban mozogjanak. Az ilyen spirálnak nehéz megálljt parancsolni. Franciaországban az infláció 1945–48 között négy egymást követő évben lépte át az évi 50%-ot. Ennek révén az államadósság lényegében eltűnt, ráadásul sokkal radikálisabban, mint az 1945-ben behajtott rendkívüli vagyonszármazékok következtében. Másfelől az infláció lényegében lenullázott sokmilliónyi kis megtakarítást, ami nagy szerepet játszott az öregkori szegénység elharapózásában az 1950-es évek folyamán.<sup>168</sup> Németországban az árak százmilliószorosukra növekedtek az 1923-as év eleje és vége között. Mind a társadalom, mind a gazdaság olyan mély és tartós traumákat szenvedett ebben az időszakban, amelyek minden bizonnyal a mai napig alapvetően befolyásolják a németek hozzá-



állítását az inflációhoz. A másik probléma az, hogy a várt pozitív hatások eltűnnek, amint az infláció tartóssá válik és beépül a várakozásokba (az állam hitelezői magasabb kamatot igényelnek).

Az infláció mellett mindezekkel együtt is marad egy fontos érv. A tőkeadóval ellentétben – ami minden más adóhoz hasonlóan szükségképpen forrásokat von el azoktól, akik egyébként hasznosan költenék el ezeket (elfogyasztanak vagy befektetnék) – az infláció, legalábbis idealizált változatában, azokat célozza meg, akik nem tudják, mihez kezdjenek a pénzükkel, vagyis azokat, akik túl sok pénzt halmoztak fel a bankszámláikon vagy betétkönyvekben, esetleg a matracba varrva. Megkíméli viszont azokat, akik már mindent elköltöttek, vagy reálaktívákba, ingatlanokba, vagy üzleti aktívákba fektették a pénzüket, vagy – ami még jobb – eladósodtak (az infláció csökkenti a nominális adósságot, így akik eladósodtak, hamarosan ismét a lábukra állnak és új befektetések után nézhetnek). Az ilyen ideális világban az infláció bizonyos értelemben a kihasználatlanul heverő tőkére kivetett adó, illetve a dinamikus tőkének nyújtott támogatás. Van némi igazság ebben a megközelítésben, éppen ezért nem utasíthatjuk el teljes egészében.<sup>169</sup> De ahogy azt már láttuk, amikor a hozamnak az induló tőke nagysága által meghatározott egyenlőtlenségeit vizsgáltuk, az infláció egyáltalán nem jelent akadályt a jelentős, diverzifikált vagyonok tulajdonosai számára, hogy magas hozamot realizáljanak egészen egyszerűen a vagyonuk méretéből adódóan, anélkül, hogy olyan nagyon kellene erőlködniük.<sup>170</sup>

Végző soron az infláció viszonylag durva és pontos célzásra alkalmatlan eszköz. Néha jó irányban osztja újra a vagyont, néha pedig nem. Ha választani kell egy kicsivel több infláció, vagy egy kicsivel több megszorítás között, habozás nélkül az inflációt kell választani. Ám Franciaországban néha találkozni lehet olyan nézetekkel, miszerint az infláció az újraelosztás majdnem tökéletes eszköze (így lehet elvenni a „német járadékosok” pénzét, azaz arra kényszeríteni a Rajnán túli előregedő lakosságot, hogy vállaljon nagyobb szolidaritást Európa többi részével). Ezek a nézetek épp annyira naivak, mint amennyire felháborítók. Egy nagy európai inflációs hullámnak valójában mindenféle nem szándékolt következményei lennének a vagyon újraelosztására nézve. Különösen rosszul érintené a szerény jövedelmi viszonyok között élőket Franciaországban, Németországban és mindenütt máshol. Viszont a pénzüket ingatlanokba és részvényekbe fektetőket a Rajna mindkét oldalán és máshol is megkímélné.<sup>171</sup> Ha a vagyoni egyenlőtlenségek tartós csökkentése vagy a szokatlanul magas államadósság leszorítása a cél, a progresszív tőkeadó sokkal alkalmasabb eszköz, mint az infláció.

### Mi a központi bankok szerepe?

Az infláció, és általánosságban a központi bankok szerepét a tőke szabályozásában és újraelosztásában úgy érthetjük meg jobban, ha egy kicsit el-emelkedünk a jelenlegi válságtól és ezeket a kérdéseket szélesebb történelmi perspektívában vizsgáljuk. Egészen az első világháborúig, amikor még valamennyi országban az aranystandard rendszer volt érvényben, a központi bankok szerepe jóval kisebb volt, mint manapság. Pénzteremtő szerepüket a rendelkezésre álló arany-, illetve ezüstkészletek korlátozták. Az aranystandard egyik nyilvánvaló problémája éppen abból adódott, hogy az árszínvonal alakulása főként az arany- és ezüstlelőhelyek véletlenszerű felfedezésén múlt. Amikor a világ aranykészlete állandó, a globális kibocsátás viszont növekszik, az árszínvonalnak folyamatosan csökkennie kell (hiszen továbbra is ugyanaz a pénzmennyiség áll rendelkezésre a nagyobb volumenű árucserre lebonyolításához). Ez a körülmény a gyakorlatban meglehetősen komoly nehézségeket okozott.<sup>172</sup> Az új lelőhelyek felfedezését követően, mint ahogy az a 16–17. században Dél-Amerikában vagy a 19. században Kaliforniában történt, az árak rohamosan növekedhettek. Ez viszont megint másféle problémákat okozott, illetve lehetővé tette, hogy egyesek érdemtelenül meggazdagodjanak.<sup>173</sup> Mivel ez a rendszer távolról sem tökéletes, kicsi a valószínűsége, hogy egy nap a világ visszatérjen egy ehhez hasonló rendszerhez (Keynes az aranyról mint „barbár relikviáról” beszélt).

Ha a valutákat nem lehet nemesfémre átváltani, a központi bankok pénzteremtő képessége potenciálisan korlátlanra válik, ezért szigorúan szabályozni kell. Ez a központi bankok függetlensége körül zajló vita lényege, és egyben számos félreértés forrása is. Gyorsan áttekintem a vita legfontosabb állomásait. Az 1930-as évek válságának kezdetekor az iparosodott országok központi bankjai szélsőségesen konzervatív politikát követtek: mivel nem sokkal korábban adták fel az aranystandardot, nem voltak hajlandók elegendő likviditást teremteni a bajba jutott bankok megmentésére, ami sorozatos csődökhöz és a válság elmélyüléséhez vezetett. Mindez a világot a szakadék szélére juttatta. Tudatában kell lennünk annak, hogy mekkora traumát okozott ez a tragikus történelmi tapasztalat. Azóta általános az egyetértés, hogy a központi bankok legfontosabb feladata a pénzügyi rendszer stabilitásának biztosítása, amihez az szükséges, hogy pánik idején a központi bankok betöltsék a végső hitelező szerepét, vagyis elegendő likviditást kell teremteniük, hogy elkerülhető legyen a pénzügyi közvetítő rendszer összeomlása. Ez az álláspont az 1930-as évektől kezdve általánosan elfogadottá vált függetlenül attól, hogy egyébként mit gondol

valaki a New Dealról, vagy az Egyesült Államokban és Európában a második világháború végén kialakított szociális állam különböző módoszatairól. A központi bankok stabilizáló szerepébe vetett hit időnként fordítottan arányosnak tűnik azzal, ahogy sokan a szociális és fiskális politikákról vélekednek, jóllehet mind a kettő ugyanabban az időszakban alakult ki.

Milton Friedman és Anna Schwartz 1963-ban publikálta monumentális művét, amelyben kiváltképp jól nyomon követhető mindez. Ebben az alpműben a monetarista közgazdaságtan vezéralakja aprólékos részletességgel elemzi az Egyesült Államok monetáris politikáját 1857 és 1960 között az archívumok és a bizottsági jegyzőkönyvek alapján.<sup>174</sup> Nem meglepő módon a kutatás középpontjában az 1929–33-as nagy gazdasági világválság állt. Friedman számára egyértelmű volt, hogy a Fed indokolatlanul szigorú politikája következtében alakult át a tőzsdei válság hitelválsággá, és taszította a gazdaságot deflációba, illetve okozott soha nem látott mértékű visszaesést. Mivel a válság elsősorban monetáris természetű, így a megoldása is az. Az elemzést politikailag világos következtetések zárják: a kapitalista gazdaság folyamatos növekedésének biztosításához elegendő a pénzmennyiség mértékletes, de állandó növelése, ami lehetővé teszi az árak hasonlóképpen moderált növekedését. A monetarista elmélet szerint a New Deal, a kiterjedt állami foglalkoztatás és a szociális juttatások költséges és haszontalan szélhámosság. A kapitalizmus megmentéséhez nincs szükség jóléti államra, sem kiterjedt állami apparátusra, az egyetlen dolog, amire szükség van, az a jól működő Federal Reserve. Az 1960–70-es évek Amerikájában, bár sok demokrata a New Deal kiteljesítéséről álmodott, a közvélemény egyre nyugtalanabban figyelte, hogyan csökken az Egyesült Államok előnye a rohamosan fejlődő Európához képest. Ebben a politikai klímában Friedman egyszerű, de erőteljes politikai üzenete bombaként robbant. Friedman és a Chicagói iskola más közgazdászai gyanút ébresztettek az egyre növekvő állammal szemben és létrehozták azt az intellektuális közeget, amelyben aztán az 1979–80-as években elindulhatott a konzervatív forradalom.

Persze ezeket az eseményeket másként is értelmezhetjük: végül is semmi akadály nincs annak, hogy a jól működő Federal Reserve kiegészítse a jól működő szociális államot és a progresszív adórendszert. Egészen nyilvánvaló, hogy ezek az intézmények sokkal inkább kiegészítik, mintsem helyettesítik egymást. A monetarista elmélettel szemben szerintem az a tény, hogy a Fed az 1930-as évek elején valóban indokolatlanul szigorú monetáris politikát folytatott (ahogy egyébként a többi gazdag ország központi bankja is), egyáltalán nem mond semmit a többi intézmény előnyeiről és korlátairól. Ám engem itt és most nem ez foglalkoztat. A lényeg, hogy évtizedek óta valamennyi – monetáris, keynesiánus vagy neoklasszikus –

közgazdász, és politikai meggyőződéstől függetlenül valamennyi gazdasági megfigyelő egyetért abban, hogy a központi bankoknak be kell tölteniük a végső hitelező szerepét, azaz minden szükséges intézkedést meg kell tenniük a pénzügyi összeomlás és a deflációs spirál elkerülése érdekében.

Ezzel a széles körű konszenzussal magyarázható, hogy a földkerekség valamennyi központi bankja – az Egyesült Államokban, Európában vagy éppen Japánban – miért töltötte be habozás nélkül a végső hitelező szerepét a 2007–08-as válság folyamán és vállalt oroszlánrészt a helyzet stabilizálásában. A Lehman Brothers 2008. szeptemberi összeomlásától eltekintve viszonylag kevés bank ment csődbe a válság idején. Nincs viszont konszenzus annak a „nem konvencionális” monetáris politikának a természetét illetően, amelyet ilyen helyzetben követni kell.

### **Pénzteremtés és nemzeti vagyon**

Mivel is foglalkoznak pontosan a központi bankok? Ami a jelen kutatás szempontjából lényeges: a központi bankok nem hoznak létre új vagyont, csak újra elosztják a meglévőt. Ez azt jelenti, hogy amikor a Fed vagy az Európai Központi Bank kibocsát 1 milliárd dollárt vagy eurót, ez az összeg nem növeli az amerikai vagy európai nemzeti vagyont, hiszen ezek a műveletek mindig hitelnyújtást jelentenek. Ezek révén pénzügyi eszközök és kötelezettségek keletkeznek, amelyek összege létrejöttük pillanatában pontosan megegyezik. Abban az esetben például, ha a Fed 1 milliárd dollár kölcsönt nyújt a Lehman Brothersnek vagy a General Motorsnak (esetleg az amerikai kormánynak), akkor ezen intézmények adóssága ugyanezzel az összeggel megnövekszik. Sem a Fed, sem a Lehman Brothers, sem a General Motors, sőt az Egyesült Államok vagy a földteke nettó vagyona sem változik meg ettől a művelettől. Végül is elég meglepő lenne, ha a központi bankok képesek lennének egyetlen tollvonással gyarapítani az adott ország vagy éppen a világ vagyonát.

A kérdés ezután már az, hogy ez a monetáris politika milyen hatást gyakorol a reálgazdaságra. Ha a központi bank által nyújtott kölcsön segítségével az adós képes lábra állni és el tudja kerülni a végleges csődöt (amely csőd akár csökkentheti is a nemzeti vagyont), akkor a helyzet stabilizálása és a kölcsön visszafizetése után joggal gondolhatjuk, hogy a Fed által nyújtott hitel lehetővé tette a nemzeti vagyon növelését (vagy legalábbis azt, hogy ne csökkenjen). Fordított esetben azonban, ha a hitel csak elodázza az adós elkerülhetetlen összeomlását, sőt megakadályozza egy életképes versenytárs térnyerését (ami teljes mértékben elképzelhető), akkor

azt gondolhatjuk, hogy a Fed monetáris politikája végső soron csökkentette a nemzeti vagyont. Mindkét kimenetben és minden monetáris politikai lépésben mind a két eshetőség valamilyen arányban jelen van. Mivel a központi bankok korlátozni tudták a 2008–09-es recesszióból fakadó károk mértékét, tulajdonképpen hozzájárultak a GDP, a beruházások és így a gazdag országok, valamint a világ tőkéjének a növekedéséhez. Magától értetődik, hogy ez a fajta dinamikus értékelés mindig bizonytalan, és rengeteg vitára ad okot. Ami biztos, hogy abban a pillanatban a központi bankok növelik a forgalomban lévő pénz mennyiségét azáltal, hogy pénzügyi és nem pénzügyi vállalatoknak vagy a kormányoknak hitelt nyújtanak. Ennek az aktusnak a nemzeti vagyontra (mind a közösségi, mind pedig a magánvagyontra) gyakorolt hatása viszont nulla.<sup>175</sup>

Milyen „nem konvencionális” monetáris politikákat próbáltak ki a 2007–08-as válság óta? Nyugodt időszakokban a központi bankok mindössze arról gondoskodnak, hogy a pénzmennyiség éppen olyan ütemben növekedjen, mint a gazdasági tevékenység, biztosítva ezáltal az alacsony, évi 1–2% körüli inflációt. Új pénzt bocsátanak ki és kölcsönöznek a bankoknak egészen rövid lejáratra – általában csupán néhány napra. Ezek a kölcsönök biztosítják a pénzügyi rendszer egészének a fizetőképességét. A háztartások és a vállalatok naponta óriási pénzeket helyeznek el és vesznek fel a bankszámláikról, amelyeknek az összege az egyes bankok vonatkozásában soha nincs egyensúlyban. 2008 óta az alapvető újítás a magánbankoknak nyújtott kölcsönök időtartamára vonatkozik. A néhány napos hitelek helyett a Fed és az EKB három vagy hat hónapos lejáratra nyújt hitelt; ennek következtében 2008 utolsó negyedében és a 2009 elején az ilyen lejáratra nyújtott hitelek volumene drámaian megnövekedett. A második újítás, hogy a központi bankok nemcsak a pénzügyi rendszer tagjainak, de a reálszféra szereplőinek is elkezdtek hitelezni. Az Egyesült Államokban a Fed 9–12 hónapos kölcsönöket nyújtott a pénzügyi szektornak és hosszú lejáratú kötvényeket vásárolt. 2011–12-től kezdve a központi bankok ismét kiszélesítették a beavatkozási eszköztárukat. A Fed, a japán és az angol központi bank már a válság kezdete óta foglalkozott állampapír-vásárlásokkal, aztán ahogy az eurózóna déli országaiban a helyzet rosszabbodott, az EKB is úgy döntött, hogy beszáll ebbe a folyamatba.

Az alkalmazott politikákat illetően több kérdést is tisztáznunk kell. Először is a központi bankok képesek arra, hogy megakadályozzák egy bank vagy egy nem pénzügyi vállalat csődjét úgy, hogy megfelelő nagyságú hitelt nyújtanak a munkabérek és a beszállítók kifizetésére. Arra azonban nem képesek, hogy rávegyék a vállalatokat a befektetésre, a háztartásokat a fogyasztásra, a gazdaságot pedig a növekedésre. Az inflációs ráta nagyságáról

sem dönthetnek. Kétségtelen, hogy a központi bankok által kibocsátott pénz segítette a visszaesés és a defláció megakadályozásában a válság idején, de a gazdag országok gazdasági kilátásai a 2010-es évek elején továbbra sem rózsásak. Különösen igaz ez Európára, ahol az euró válsága alaposan megtépázta a bizalmat. Az, hogy a leggazdagabb országok (Egyesült Államok, Japán, Németország, Franciaország, Nagy-Britannia) kormányai 2012–13 során rendkívül alacsony – alig 1%-os – kamatok mellett jutottak hitelhez, igazolja a központi bankok stabilizációs politikájának a jelentőségét. Másfelől azt is mutatja, hogy a befektetők nem igazán tudtak mihez kezdeni a monetáris hatóságok nulla vagy majdnem nulla százalékos kamatra kölcsönözött forrásaival, így aztán inkább ismét a biztonságosabbnak ítélt államnak kölcsönöztek nevetségesen alacsony kamat mellett. Az egyes országok között kialakult nagy kamatkülönbségek pedig továbbra is abnormalis gazdasági helyzetet sejtetnek.<sup>176</sup>

A központi bankok ereje abban rejlik, hogy képesek a vagyont nagyon gyorsan és elméletben legalábbis korlátlanul újra elosztani. Szükség esetén a központi bank egy szempillantás alatt annyi milliárdot tud létrehozni, amennyit csak akar, amit aztán szükség szerint egy vállalat vagy a kormány számláján jóváírhat. Végsszükség esetén (ha pénzügyi pánik vagy háború tör ki, netán valamilyen természeti katasztrófa következik be) az azonnali és korlátlan pénzteremtés képessége óriási érték. Soha, egyetlen adóhivatal sem tudna ilyen gyorsan adót beszédni: előbb meg kellene határozni az adóalapot, az alkalmazott adókulcsokat, megszavazni a törvényt, beszédni az adót, felkészülni az esetleges tiltakozásokra és így tovább. Ha ez lenne az egyetlen módja egy pénzügyi válság kezelésének, az összes bank a világon már réges-régen csődbe ment volna. A monetáris hatóságok legnagyobb erejét tehát a végrehajtás gyorsasága jelenti.

A központi bankoknak azonban vannak gyenge pontjaik is, ami abból adódik, hogy nagyon nehéz dönteniük a tekintetben, hogy kinek, milyen összegben és milyen lejáratra nyújtsanak hitelt, illetve hogy mit kezdjenek az így létrejövő pénzügyi eszközportfólióval. Ezért fontos, hogy a mérlegük nagysága ne haladjon meg bizonyos szinteket. A 2008 óta alkalmazott új típusú kölcsönökkel és pénzügyi beavatkozásokkal a központi banki mérlegek nagyjából a kétszeresükre nőttek. A Federal Reserve és az angol jegybank mérlegfőösszege a GDP 10%-áról 20%-ára növekedett, az EKB mérlege pedig a GDP 15%-áról kb. a 30%-ára növekedett. Tagadhatatlanul számottevő növekedéssel állunk szemben. Ugyanakkor azt is be kell látnunk, hogy ezek az összegek meglehetősen szerények a nettó magánvagyonok összesített értékéhez képest, hiszen ezek a legtöbb gazdag országban elérik vagy esetenként meg is haladják a GDP 500–600%-át.<sup>177</sup>

Persze el lehet játszani ennél nagyobb összegek gondolatával is. A központi bankok dönthetnének úgy, hogy felvásárolják országaik valamennyi vállalatát és teljes ingatlanállományát, finanszírozzák az átállást a megújítható energiaforrásokra, befektetnek az egyetemekbe és átveszik az egész gazdaság irányítását. A probléma, hogy mindehhez a központi bankok nem rendelkeznek megfelelő adminisztrációval, és főleg olyan demokratikus legitimációval, ami felhatalmazná őket az efféle akciókra. A központi bankok által végrehajtott redisztribúció azonnali hatású és elvileg korlátai sincsenek, ám rettenetesen mellé is lehet lőni vele (mind az inflációra, mind az egyenlőtlenségekre gyakorolt hatás tekintetében). Ez az oka annak, hogy célszerű korlátozni a központi bankok mérlegét. És ugyanezen oknál fogva szükséges, hogy ezek az intézmények szigorúan meghatározott hatáskörrel dolgozzanak, a legfontosabb feladatuk pedig a pénzügyi rendszer stabilitásának fenntartása legyen. A gyakorlatban ez úgy valósul meg, hogy amikor az állam úgy dönt, hogy bizonyos ipari szektorok segítségére siet, mint ahogy ez 2009–10-ben az Egyesült Államokban a General Motors esetén történt, akkor a szövetségi kormány gondoskodott a hitel folyósításáról, a részvények elzálogosításáról, a feltételek és teljesítménykritériumok megállapításáról. Ugyanígy zajlik ez Európában is: az ipari vagy felsőoktatási politika az államok és nem a központi bankok dolga. Az akadályok tehát nem technikai természetűek, hanem a demokratikus legitimáció hiányával kapcsolatosak. Nem véletlen, hogy az adózási és költségvetési törvények elfogadása időigényes; ha a nemzeti vagyon jelentős részének átrendezéséről van szó, jobb az óvatosság.

A központi bank szerepének határait feszegető viták sorából kettőt kell kiemelnünk, hiszen szorosabban véve ezek kapcsolódnak a kutatásunkhoz. Az első arról szól, hogyan egészíti ki egymást a banki szabályozás és a tőkeadó (ezt a problémát egyébként remekül illusztrálja a közelmúlt ciprusi válsága), a második pedig arról, hogy melyek a jelenleg működő európai intézményrendszer egyre inkább látható korlátai (az Európai Unió ugyanis a történelem során soha nem látott kísérletet folytat: állam nélkül akar pénzt létrehozni egészen nagyszabású keretek között).

### **A ciprusi válság: a tőkeadó és a banki szabályozás találkozása**

A központi bankok elsődleges és pótolhatatlan szerepe a pénzügyi stabilitás megőrzése: abban a kivételes helyzetben vannak, hogy képesek felmérni a pénzügyi rendszert alkotó bankok helyzetét, szükség esetén képesek refinanszírozni ezeket és ily módon biztosítani a fizetési rendszer zavartalan

működését. Munkájukban néha segítséget kapnak más hatóságoktól, amelyeknek a bankok szabályozása a feladatuk (például a banki működési engedélyek kiadása, a különböző pénzügyi mutatók betartatása annak érdekében, hogy a bankok elégséges készpénzzel és megfelelő arányban „biztonságos” aktívákkal rendelkezzenek az általuk nyújtott hitelek és más, magasabb kockázatúnak minősített eszközökhöz viszonyítva). A központi bankok és a bankfelügyelet (amelyek gyakran szervezeti kapcsolatban is vannak a központi bankkal) valamennyi országban szorosan együttműködnek. Az európai bankunióról jelenleg folyó vitákban egyetértés van a tekintetben, hogy az EKB-nak e téren központi szerepet kell játszania. Egyes különösen súlyos bankválságok esetén a központi bankok együttműködnek egyes nemzetközi szervezetekkel, amilyen például az IMF. 2009–10 óta az Európai Bizottságból, az EKB-ból és az IMF-ből álló „Trojka” foglalkozik azzal, hogy megoldást találjon az európai pénzügyi válságra, ami – elsősorban Dél-Európában – egyszerre jelent államadósság-válságot és bankválságot. A 2008–09-es recesszió számos, már korábban is súlyosan eladósodott országban az államadósság további drasztikus megnövekedéséhez vezetett (főleg Görögországban és Olaszországban). Ezzel egy időben a banki mérlegek minősége is hirtelen megromlott, főleg az ingatlanbuborék kipukkanása által érintett országokban (élükön Spanyolországgal). A kétféle válság végső soron szorosan összekapcsolódik egymással. A bankok olyan államkötvényekkel rendelkeznek, amelyeknek valójában senki nem tudja a pontos értékét. A *haircut* Görögországban nagyon nagy volt, és bár a hatóságok ígéretet tettek arra, hogy ez többé nem ismétlődhet meg, de a jövőt nagyon nehéz megjósolni. Az államháztartás helyzete az egyes országokban várhatóan romlani fog, ha a gazdasági kilátások továbbra sem javulnak, ami nagyon valószínű, hiszen a pénzügyi közvetítőrendszer bémúlt állapotában sincs javulás.

Nehézséget okoz az is, hogy sem a Trojkának, sem pedig az egyes tagországok hatóságainak nincs automatikus hozzáférése a nemzetközi banki adatokhoz, vagy az általam pénzügyi kataszternek nevezett információs bázishoz, ami lehetővé tenné, hogy a kiigazítás terheit hatékonyan és átláthatóan osszák el. Az előző fejezetben már említettem az Olaszország és Spanyolország esetében felmerült akadályokat, amelyekbe ezek az országok akkor ütköztek, amikor az államháztartási egyensúly megteremtése érdekében önállóan akarták életbe léptetni a progresszív tőkeadót. Görögország esete még ennél is szélsőségesebb. Mindenki azt követeli, hogy a görögök vessenek ki magasabb adót a tehetősebb polgáraikra. Ez kétségkívül remek elgondolás. A baj csak az, hogy megfelelő nemzetközi együttműködés híján Görögországnak nyilvánvalóan nincsenek meg a megfelelő



eszközei ahhoz, hogy más országoktól elszigetelten igazságos és hatékony adórendszert dolgozzon ki, hiszen a leggazdagabb állampolgárok játszi könnyedséggel vihetik külföldre a pénzüket, sok esetben éppen más európai országokba. Márpedig az európai és nemzetközi hatóságok soha nem léptettek életbe megfelelő törvényeket és szabályozásokat.<sup>178</sup> Ennek következtében, megfelelő adóbevételek híján, Görögország úgy próbál bevételekhez jutni, hogy gyakran egészen alacsony áron értékesíti a közösségi vagyontárgyakat. A vevőknek – görögöknek vagy más európaiaknak – ez sokkal jobb üzlet, mint adót fizetni a görög államnak.

Különösen érdekes példa a 2013 márciusában lezajlott ciprusi válság. Ciprus egymillió lakosú sziget, amely 2004-ben lett az Európai Unió, 2008-ban pedig az eurózóna tagja. Bankszektora erősen túlfejlett, elsősorban a jelentős külföldi, főleg orosz betéteknek köszönhetően, amelyeket a kedvező adózási feltételek és a laza felügyeleti szabályok vonzottak az országba. A Trojka nevében nyilatkozó tisztviselők szerint az orosz pénzek között rengeteg a nagy összegű egyéni betét. Sok ember szerint ezeket a betéteket olyan oligarchák helyezték el, akiknek a vagyona sok tíz millió vagy akár milliárd euróra is rúghat. Az ilyen emberekkel találkozhatunk a folyóiratok vagyoni listáiban. A baj csak az, hogy az európai hatóságok vagy az IMF ezekről semmilyen, még egészen hozzávetőleges statisztikát sem tettek közzé. A legvalószínűbb az, hogy nem is tudnak valami sokat azon egyszerű oknál fogva, hogy nem szerezték be azokat az eszközöket, amelyek segítségével elvégezhetnék volna ezt a rendkívül fontos feladatot. Márpedig az uralkodó homály nem nagyon segíti az ehhez hasonló konfliktusok békés és racionális rendezését. Az a nagy baj, hogy valójában a ciprusi bankoknál már régen nincs ott az a pénz, ami a mérlegükben szerepel. A legnagyobb részét az azóta alaposan leértékelődött görög értékpapírokba és olyan ingatlanügyletek finanszírozásába fektették, amelyeket már régen le kellett írni. Egészen természetes, hogy az európai hatóságoknak nem nagyon fűlik a foguk ahhoz, hogy európai adófizetők pénzéből, mindenféle ellenszolgáltatás nélkül állítsák talpra a ciprusi bankrendszert, hiszen valójában ezzel az intézkedéssel az orosz milliárdosokat kártalanítanák.

Több hónapos töprengés után a Trojka tagjai azzal a rémes ötlettel álltak elő, hogy terheljenek valamennyi bankbetétre különadót, a 100 000 euróig terjedő vagyonok esetében 6,75%-os, afölött pedig 9,9%-os kulcs mellett. Az elképzelés abban az értelemben érdekesnek tűnt, hogy mégis csak hasonlít egy progresszív tőkeadóra. Van azonban két fontos különbség. Egyrészt ez a nagyon enyhe progresszivitás inkább csak szemfényvesztés; az intézkedés valójában szinte ugyanolyan mértékű terhet rótt volna

a ciprusi kisbefektetőkre, akiknek sikerült néhány 10 000 eurót összegyűjteni a számlájukon, mint a 10 millió eurós vagyonnal rendelkező orosz oligarchákra. Másodszor, az európai és nemzetközi szervezetek igazán soha nem határozták meg pontosan az adóalapot. Úgy tűnt, hogy csak a betétekről van szó, de ezt nagyon könnyű kijátszani, hiszen a betétesnek csak annyit kell tennie, hogy a pénzét értékpapírszámlára utalja át, amelyből részvényt, kötvényt, ingatlant vagy más pénzügyi aktívát vásárolhat. Ha ez az elgondolás valósul meg, az adó erőteljesen regresszív lett volna, figyelembe véve a legnagyobb vagyonok összetételét és az átcsoportosítás lehetőségét. A 2013-ban benyújtott javaslatot a Trojka tagjai és az euróövezetet képviselő tizenhét pénzügyminiszter egyhangúan elfogadta ugyan, ám az Ciprus lakosságának erőteljes ellenállásába ütközött. Végül egy új verziót fogadtak el, amelynek értelmében a 100 000 euró alatti betétek adómentességet élveztek (ez megegyezik az európai bankunióról szóló szabályozásban javasolt szinttel). A kivitelezés pontos részletei ezzel együtt is sok tekintetben tisztázatlanok. Nagyon úgy tűnik, hogy az egyes feltételek bankonként testre szabottak lesznek, de eközben nem lehet pontosan tudni, hogy az egyes bankok esetében mi lesz a kulcs és mi lesz az adóalap.

Ez a ciprusi közjáték nagyon tanulságos, hiszen jól mutatja a központi bankok és a pénzügyi hatóságok korlátait. Az erejük a gyors reakcióban van: a gyengeségük viszont abban, hogy nem tudják pontosan meghatározni a tevékenységük révén létrejövő redisztribúció irányát. A ciprusi közjáték tanulsága az, hogy a progresszív vagyonadó nemcsak állandó adóként töltene be hasznos szerepet, de egyszeri adóként is alkalmas eszköz lenne a nagyobb bankválságok kezelésére (magas adókulcsok mellett). A ciprusi esetet illetően abban semmi meglepő nincs, hogy a megtakarítóknak részt kell vállalniuk a rendezés terheiből, hiszen az ország egésze felelős azért a fejlesztési stratégiáért, amit a kormánya választott. Az viszont igazán megdöbbentő, hogy a hatóságok még csak kísérletet sem tettek arra, hogy létrehozzák azokat az eszközöket, amelyekkel a terheket igazságosan, transzparensen és az érintettek teherviselő képessége szerint lehet elosztani. A jó hír az, hogy a történetek alapján a nemzetközi szervezetek talán felismerik a jelenleg rendelkezésükre álló eszköztár korlátait. Ha feltennénk a kérdést az ügy felelőseinek, hogy vajon a javasolt ciprusi adókulcs miért volt ilyen kevésbé progresszív és az adóalap miért volt ilyen csekély, kapásból azt a választ kapnánk, hogy nem álltak rendelkezésre a szükséges banki információk, amelyek alapján lehetőség lett volna egy jóval progresszívbab adótábla kialakítására.<sup>179</sup> A rossz hír, hogy továbbra sincs jele annak, hogy a hatóságok kezüket-lábukat törve igyekeznének, hogy

megoldják ezt a problémát, jöllehet a technikai lehetőség adott. Lehetséges, hogy a progresszív vagyoadó tisztán ideológiai alapú korlátokba ütközik, ezért időre van szükség, amíg sikerül túllépni ezeken.

### **Az euró: állam nélküli pénz a 21. században?**

A dél-európai országokban bekövetkezett banki válságok egy általánosabb kérdést is felvetnek, amely az Európai Unió egészének a struktúráját érinti. Milyen események vezettek ahhoz, hogy Európában ekkora léptékben megszületett egy pénz, amely mögött nem áll állam. Mivel az Európai Unió GDP-je 2013-ban a világ GDP-jének majdnem egynegyedét jelentette, ez a kérdés globális jelentőségű, és távolról sem csak az eurózóna lakóit érinti.

Erre a kérdésre általában az a válasz, hogy az euró létrehozása – amelyről a berlini fal leomlását és a német újraegyesítést követően az 1992-es maastrichti szerződés keretében született döntés, és amely 2002. január 1-jén vált valósággá, amikor a pénzkidó automaták szerte Európában euróbankjegyeket kezdtek kiadni – lépés volt egy nagyon hosszú folyamatban. Az elképzelések szerint a monetáris unió a maga természetes módján vezet majd el a politikai, adózási és költségvetési unióhoz, egyszóval a fokozatosan erősödő együttműködéshez a tagországok között. Türelemre van szükség, hiszen az unió lépésről lépésre halad előre. Ebben kétségtelenül sok igazság van. Én azonban úgy vélem, hogy a folyamat könnyen zsákutcába kerülhet, mert a tagországok vonakodnak attól, hogy pontosan kijelöljék a kívánatos célhoz vezető utat – mint ismeretes, többször is elhalasztották a program és a végrehajtás főbb állomásainak egyeztetését. Amikor Európa 1992-ben állam nélküli pénz létrehozása mellett tette le a voksot, megvoltak rá az okai, és ezek az okok korántsem csak pragmatikusak. Ez a döntés az 1980–90-es évek intézményi berendezkedésére épült, amikor sok ember vélte úgy, hogy a központi bankok egyetlen feladata az infláció kordában tartása. Az 1970-es évek stagflációja arról győzte meg a kormányokat és a közvéleményt, hogy a központi bankoknak mindenféle politikai ellenőrzéstől függetlenül kell működniük, és egyetlen feladatuk az alacsony infláció biztosítása. Ezért hozott létre Európa pénzt állam nélkül, és központi bankot kormány nélkül. Ám a 2008-as válság nyomán darabokra hullt az a statikus felfogás, ami a központi bankok szerepéről kialakult, hiszen nyilvánvalóvá vált, hogy a súlyos válságok idején a központi bankoknak kulcsszerep jut, de az is, hogy a meglévő európai intézmények tökéletesen alkalmatlanok az új feladatok ellátására.

Igyekszem minél világosabban fogalmazni. Mivel a központi bankok pénzteremtő képessége korlátlan, tökéletesen indokolt a tevékenységüket szigorú szabályokkal és korlátokkal körülbástyázni. Senki nem akarhatja, hogy az államfő saját szeszélye szerint csereberélhesse az egyetemi rektorokat vagy tanárokat, azt pedig végképp nem, hogy ő határozza meg, mit tanítsanak. Ugyanezen oknál fogva természetes, hogy a kormány és a monetáris hatóságok kapcsolatát szigorúan kell szabályozni. Másfelől pontosan meg kell határozni azt is, hogy meddig terjed a központi bank függetlensége. A mostani válság idején tudomásom szerint senki nem javasolta, hogy a központi bankok ismét magánkézbe kerüljenek, ahogy egyébként számos országban az első világháborút megelőzően (sőt néhol egészen 1945-ig) ez volt a helyzet.<sup>180</sup> Az, hogy a központi bankok közintézmények, azzal a következménnyel jár, hogy a vezetőket a kormányok vagy esetenként a parlament nevezi ki. A kijelölt vezetőket sok esetben nem lehet visszahívni a megbízatásuk lejárta előtt (ami általában öt vagy hat évet jelent), ám a mandátumuk lejárta után leválthatók, ha a tevékenységükkel elégedetlenek, ami valamekkora politikai ellenőrzést jelent. A gyakorlatban a Federal Reserve-vel, a japán vagy az angol központi bankkal szemben elvárás, hogy együttműködjön a demokratikusan megválasztott, legitim kormányokkal. A központi bankok mindezen országokban jelentős szerepet játszottak abban, hogy a kamatlábak és az államadósság alacsony és kiszámítható szintre került.

Az Európai Központi Banknak nagyon sajátos nehézségekkel kell szembenéznie. Először is, az EKB alapokmányában több a korlátozó kitétel, mint a többi központi bank esetében. Az infláció kézben tartása abszolút elsőbbséget élvez a növekedéssel és a teljes foglalkoztatottsággal mint célkitűzéssel szemben. Ez tükrözi azt az ideológiai kontextust, amelyben az EKB létrehozásáról annak idején döntöttek. Továbbá, az EKB nem vásárolhat újonnan kibocsátott állampapírokat; első körben a kereskedelmi bankok nyújthatnak hitelt az eurózóna országainak (valószínűleg magasabb kamatok mellett, mint ami mellett az EKB őket finanszírozza). Ezt követően az EKB megjelenhet vásárlóként a másodpiaci műveletekben, amit hosszú habozás után meg is tett a dél-európai országok államadósságainak esetében.<sup>181</sup> Egészen nyilvánvaló, hogy az EKB fő gondja az, hogy tizenhét különböző államadóssággal és tizenhét nemzet kormányával áll szemben, és így nem könnyű betöltenie a tőle elvárt stabilizáló szerepet. Ha a Federal Reserve-nek minden áldott reggel azon kellene töprengenie, hogy Wyoming, Kalifornia és New York adóssága közül melyikkel foglalkozzon, és hogy a kamatlábat és a kereskedési mennyiségeket aszerint határozza meg, hogy mit gondol az egyes részpiacokon kialakuló feszültsé-

gekről, ráadásul az ország mindegyik régiója nyomást akarna gyakorolni rá, nem lenne könnyű dolga, ha kiegyensúlyozott monetáris politikát akar folytatni.

Az euró 2002-es bevezetésétől fogva egészen 2007–08-ig a kamatlábak Európában mindenütt többé-kevésbé azonos szinten mozogtak. Senki nem gondolta, hogy bármelyik ország elhagyhatná az eurózónát, így aztán úgy tűnt, minden olajozottan működik. A globális válság kirobbanásával azonban a kamatlábak hirtelen jelentősen eltértek egymástól, aminek súlyos következményei voltak az érintett országok költségvetésére nézve. Amikor egy ország államadóssága megközelíti egy év GDP-jét, már néhány százalékpontnyi kamatkülönbség is számít. Ilyen bizonytalanságok közepette szinte lehetetlen a nyugodt és kiegyensúlyozott demokratikus vita a kiigazítás terheinek elosztásáról, vagy a szociális állam elengedhetetlen reformjáról. A dél-európai országok számára a rendelkezésre álló választási lehetőségek valóban lehetetlenek voltak. Az euró létrehozása előtt a nemzeti valuta leértékelésével legalább a versenyképesség helyreállítható volt és élénkíteni lehetett a gazdaságot. Most azonban az egyes országokban kialakuló kamatszintekkel kapcsolatos spekuláció bizonyos értelemben jobban destabilizál, mint korábban az európai devizák árfolyamával kapcsolatos spekuláció. Időközben ugyanis az országhatárokon átnyúló hitelezés olyan méreteket öltött, hogy a néhány piaci szereplő között eluralkodó pánik által elindított tőkemozgások országok sokaságát hozták súlyos helyzetbe, mint ahogy azt Görögország, Portugália, Írország vagy akár Spanyolország vagy Olaszország esetében tapasztalhattuk. Egészen logikus, hogy a monetáris szuverenitás elvesztéséért cserébe az országoknak garanciát kellett volna kapniuk, hogy ha hitelre van szükségük, alacsony és kiszámítható kamatok mellett juthatnak ilyen forrásokhoz.

### Az európai egység kérdése

Ezeket az ellentmondásokat csak úgy lehet feloldani, ha az eurózóna országainak államadósságát egy *pool*-ba vonják össze, legalábbis az együttműködésre hajlandó országok esetében. A korábban említett német javaslat egy közös „visszaváltási” alap létrehozására jó kiindulási pontot jelent, de hiányzik belőle a szükséges politikai komponens.<sup>182</sup> Konkrétan arról van szó, hogy lehetetlen húsz évre előre meghatározni a visszaváltás pontos ütemét, vagyis azt, hogy az összevont adósságállományt milyen ütemben lehet a kívánt szintre csökkenteni. Rengeteg paraméter befolyásolja ezt, kezdve mindjárt a gazdasági konjunktúrával. A közös adósságról szóló döntés,

vagyis hogy mekkora lehet az eurózóna egészének államadóssága, megköveteli egy, az eurózóna költségvetéséről dönteni képes „költségvetési” parlament létrehozását. A legjobb megoldás az lenne, ha ez az új testület a nemzeti parlamentek képviselőiből állna össze, azaz az európai parlament a legitimitását a demokratikusan megválasztott nemzeti parlamentektől nyerje.<sup>183</sup> Mint minden parlamentben, itt is a döntések demokratikus vita után többségi szavazással születnének. Koalíciók szerveződhetnének párt- és nemzeti alapon. Az ilyen intézmények döntései sohasem hibátlanok, de legalább tudni lehetne, mi volt a döntés és mi okból született, ami már előrelépés lenne a mostani helyzethez képest. Ez az út sokkal ígéretesebbnek tűnik, mint a jelenlegi Európai Parlament továbbfejlesztése, amelyben huszonhét ország vesz részt (amelyek közül sokan nem is tagjai az eurózónának, és jelenleg nem is kívánják szorosabbra fűzni az európai együttműködést). A másik probléma ez utóbbival, hogy teljesen nyilvánvaló módon összeütközésbe kerül a nemzeti parlamentek szuverenitásával, ami komoly problémákat okozna a nemzeti költségvetésekkel kapcsolatos döntések meghozatalakor. Valószínűleg ezzel magyarázható, hogy a nemzeti parlamentek miért adtak át olyan kevés hatáskört az Európai Parlamentnek, és ezen a téren valószínűleg a jövőben sem lesz érdemi változás. Itt lenne az ideje, hogy elfogadjuk ezt a realitást és létrehozzunk egy olyan új parlamenti testületet, amely létével bizonyítja az eurózóna országainak elkötelezettségét az egység iránt (amit mindennél jobban bizonyít az a tény, hogy a következmények kellő mérlegelése után végül is feladták pénzügyi szuverenitásukat).

Többféle intézményi struktúra is elképzelhető. 2013 tavaszán az új olasz kormány támogatásáról biztosította a német kormánynak azt a néhány évvel korábbi javaslatát, amely szerint az Európai Unió élére általános választások útján kell elnököt választani. A javaslat elfogadása értelemszerűen egy ilyen elnök hatáskörének a kiterjesztésével is járna. Ha költségvetési parlament dönt az eurózóna adósságának a mértékéről, logikus, hogy lennie kell pénzügyminiszternek is, aki e testületnek tartozna elszámolással az eurózóna költségvetését és annak hiányát illetően. Számomra evidenciának tűnik, hogy az eurózóna nem lehet meg valódi parlamenti struktúra nélkül, amely nyilvános, demokratikus és szuverén módon dönthetne a költségvetési stratégiáról és általában arról, hogyan oldható meg az Európát megbénító pénzügyi és banki válság. A kormányfők vagy a pénzügyminiszterek tanácsa ezt a feladatot semmiképpen nem tudja betölteni. Ezek a találkozók titkosak, nyilvános vitának nincs helye és általában az éj leple alatt megszerkesztett, győzelmi nyilatkozatokkal zárulnak le, amelyekből megtudhatjuk, hogy „Európát sikerült megmenteni”, miközben jószérivel ma-

guk a résztvevők sem tudják, hogy miről is született döntés. A ciprusi adóra vonatkozó döntés nagyon jellemző ebben a tekintetben: hivatalosan egyhangú döntés született ugyan, ám ezért a döntésért nyilvánosan senki nem akart felelősséget vállalni.<sup>184</sup> Ez a helyzet talán megfelelt volna az 1815-ös bécsi kongresszus idején, ám a 21. században teljesen elfogadhatatlan. A korábban említett német és olasz javaslatok mégis reményre adnak okot: talán lehetséges az előrelépés. Ugyanakkor figyelemre méltó, hogy Franciaország két elnöki ciklusban<sup>185</sup> is javarészt távol maradt ettől a vitától, bár ez az ország soha nem késlekedik, ha másokat kell arról kioktatni, hogy mit is jelent az európai szolidaritás és hogy milyen nagy szükség van az adósságok összevonására (szavakban legalábbis).<sup>186</sup>

Ha a dolgok nem mozdulnak el abba az irányba, amelyről az imént említést tettem, nagyon nehéz lesz tartós megoldást találni az eurózóna válságára. Az adósság és a deficit közössé tételén túl természetesen vannak még más adózási és költségvetési intézkedések, amelyeket az országok egymagukban nem hajthatnak végre, ezért ezekről is érdemes közösségi szinten gondolkodni. Elsőként természetesen az előző fejezetben már részletesen elemzett progresszív vagyoadót kell megemlíteni.

Talán még ennél is kézenfekvőbb példa a társasági nyereségadó. Az európai országok között az 1990-es évek eleje óta folyik éles verseny ezen a területen. Számos kisebb állam, elsősorban Írország és néhány kelet-európai ország az alacsony társasági nyereségadót helyezte gazdaságfejlesztési stratégiája középpontjába. Az ideális adórendszer keretei között, amely a megbízható banki adatok automatikus megosztásán alapul, a társasági nyereségadó elvileg nem is lenne igazán fontos, miután egyfajta előlegként az egyéni részvényesek vagy kötvénytulajdonosok jövedelem (vagy tőke)-adójából kerülne levonásra.<sup>187</sup> A gyakorlati probléma sokkal inkább az, hogy ez a „forrásadó” többnyire az egyetlen adó, amely megfizetésre kerül, mivel a vállalatok által kimutatott nyereség egyáltalán nem jelenik meg adóalapként az egyéni jövedelembevallásokban. Ez az oka annak, hogy viszonylag nagy összegeket kell beszedni a nyereség keletkezésének forrásánál, azaz vállalati nyereségadó formájában.

A jó megoldás az lenne, ha a vállalatok egyetlen, európai szintű bevallást készítenének a nyereségükről és ezt lehetne adóztatni úgy, hogy kevésbé lehessen manipulálni a rendszert, mint most, amikor a vállalatok minden leányvállalatukra külön készítenek adóbevallást. A jelenlegi rendszernek az a rákfenéje, hogy a multinacionális cégek a legvégén nevetségesen kevés adót fizetnek, mert az összes nyereségüket arra a leányvállalatra könyvelik, amely a legalacsonyabb adózási országban működik. Ez nem törvénytelen, sőt nem egy vállalati vezető szerint még csak nem is etikátlan.<sup>188</sup> Sokkal

jobb lenne felhagyni azzal a gyakorlattal, hogy a nyereséget egyes országokba vagy területekre csoportosítják. Ehelyett a fizetendő adót az egyes országokban kifizetett bérek vagy fizetések alapján lehetne arányosítani.

Ehhez kapcsolódóan merül fel az egyéni tőkeadó vonatkozásában is egy probléma. A legtöbb adóegyezmény a lakhely szerinti adózás elvét (területiség) alkalmazza: az ország azoknak a jövedelmét és vagyonát adóztatja meg, akik legalább évente hat hónapot az adott ország területén töltenek. Ezt a gyakorlati elvet egyre nehezebb Európában alkalmazni, főleg a határzónákban (például a francia–belga határon). A vagyont egyébként mindig legalább részben az adott eszköz fellelhetősége és nem a tulajdonos tartózkodási helye szerint adóztatják. Egy párizsi ingatlan esetén például a tulajdonos Párizs városának köteles ingatlanadót fizetni függetlenül attól, hogy a világ melyik szegletében lakik, vagy melyik nemzet szülötte. Ugyanez az elv érvényes a vagyonadó esetén is, de kizárólag csak az ingatlanok tekintetében. Semmi nem szól az ellen, hogy miért ne alkalmazhatnák ezt az elvet a pénzügyi eszközökre is azon az alapon, ahogy az érintett vállalat a tevékenységét földrajzi értelemben szervezi. Ugyanez vonatkozik az államkötvényekre is. A „tőke (és nem a tulajdonos) lakhelyének” elve tehát kiterjeszthető lenne a pénzügyi eszközökre is, amihez persze elengedhetetlenül szükség van a banki információk automatikus megosztására, hiszen az adóhatóságok csak így tudják felbecsülni az összetett tulajdonosi struktúrákat. Az ilyen adó egyébként felveti a multinacionalitás kérdését is.<sup>189</sup> Ezekre a dilemmákra a megfelelő válaszokat természetesen csak európai – vagy globális – szinten lehet megtalálni. A jó megoldás tehát az lenne, ha létrehoznák az eurózána költségvetésért felelős parlamentjét, amely kidolgozhatná a megfelelő eszközöket.

Tényleg annyira utópikusak lennének ezek az elképzelések? Nem jobban, mint az állam nélküli pénz létrehozásának kísérlete. Attól kezdve, hogy az országok lemondtak a pénzügyi szuverenitásukról, elengedhetetlennek tűnik, hogy visszakapják a fiskális önállóságukat olyan kérdések tekintetében, amelyek többé nem kezelhetők nemzetállami kereteken belül, mint például az államadósság kamatai, a progresszív vagyonadó vagy a multinacionális vállalatok nyereségének megadóztatása. Az európai országok esetében ma a legfontosabb feladat, hogy létrehozzanak egy, az egész kontinensre kiterjedő politikai hatóságot, amely képes arra, hogy visszaszerezze az ellenőrzést a tulajdonosi kapitalizmus és a magánérdekek felett, és ezzel párhuzamosan továbbvigye az európai szociális modellt a 21. században. A nemzeti szinten megvalósuló szociális modellek közötti árnyalatbeli eltérések lényegében másodrendűek, hiszen nem kevesebb, mint a közös európai modell túlélése forog kockán.<sup>190</sup>



Azt is hangsúlyoznunk kell, hogy az európai politikai unió hiányában nagyon nagy az esélye annak, hogy a folytatódó adóverseny súlyos károkat okoz. A vállalati nyereségadó-verseny ugyanis folytatódik, bizonyíték erre a legutóbbi javaslat, amely a vállalati tőke normatív hozama címén tenné lehetővé az adóalap csökkentését.<sup>191</sup> Látni kell, hogy az adóverseny egyre inkább azt eredményezi, hogy az országok a költségvetési bevételeikben a fogyasztási adókra támaszkodnak, azaz pont olyan rendszerekre, amelyek a 19. században működtek, és amelyekben nincs lehetőség a progresszivitás érvényesítésére. Ezek a rendszerek azokat kedvezményezik, akik képesek megtakarítani, más országba költözni, vagy a kettőt egyszerre.<sup>192</sup> Mindazonáltal azt is el kell mondanunk, hogy némely adózási területen az együttműködés gyorsabban fejlődik, mint várnánk. Ilyen például a pénzügyi tranzakciós adó, amely az első igazán európai adó lehet. Igaz, ez az adó nem olyan fontos, mint a tőkeadó vagy a vállalati nyereségadó (mind a bevételek, mind az újraelosztási hatás tekintetében), ez a nemrégiben bekövetkezett előrelépés mégis azt mutatja, hogy nincsenek eleve elrendelések.<sup>193</sup> A politika és az adózás története mindig a maga útját járja.

### Az állam és a tőke felhalmozódása a 21. században

Távolodjunk el egy kicsit az Európai Unió előtti kihívásoktól, és tegyük fel a következő kérdést: egy ideális társadalomban mekkora lenne az államadósság kívánatos mértéke? Mindenekelőtt szögezzük le, semmilyen abszolút igazság nem fogalmazható meg ebben a tekintetben, pusztán demokratikus vitával adhatunk választ attól függően, hogy az adott társadalom milyen célokat fogalmaz meg a maga számára és milyen egyedi kihívásokkal szembesül. Annyi azonban biztos, hogy lehetetlen értelmes választ adni, ha nem teszünk fel egy még ennél is általánosabb kérdést: vajon mekkora legyen a közösségi vagyon, illetve milyen a nemzeti tőke kívánatos szintje?

E könyv keretein belül már részletesen megvizsgáltuk a tőke/jövedelem  $\beta$  arányának alakulását térben és időben. Azt is láttuk, hosszú távon hogyan határozza meg az adott ország megtakarítási rátája és növekedési üteme a  $\beta$  arányt a  $\beta = s/g$  törvény szerint. Eddig azonban nem tettük fel a kérdést: mi is lenne a kívánatos  $\beta$  arány? Egy ideális társadalomban vajon öt, tíz vagy inkább húsz év nemzeti jövedelmének megfelelő tőkeállományra lenne szükség? Hogyan is kellene megközelíteni ezt a kérdést? Pontos választ nem tudunk ugyan adni, de bizonyos előfeltevések alapján kijelölhető az a maximális érték, amely fölé nem célszerű növelni a felhalmozott tőkét. Ezt a maximális szintet akkor érjük el, ha annyi tőke halmozódott fel,

hogya a tőke  $r$  hozama, ami elvben megegyezik a határtermelékenységgel, a  $g$  növekedési ütem szintjére csökken. Edmund Phelps nevezte el 1961-ben a *tőkefelhalmozás arany szabályának* az  $r=g$  összefüggést. Ha ezt szó szerint értelmezzük, akkor sokkal magasabb tőke/jövedelem arányokra van szükség, mint amelyekkel a történelem során ez ideig találkoztunk. Láttuk ugyanis, hogy a tőke hozama mindig lényegesen meghaladta a növekedési ütemet. A 19. századot megelőzően az  $r$  sokkal magasabb volt, mint a  $g$  (a hozam 4–5% körül volt, míg a növekedési ütem kevesebb, mint 1%), és ez minden bizonnyal megismétlődik a 21. században (hiszen az átlagos hozam továbbra is 4–5% körül alakul, míg a hosszú távú növekedés üteme nem lesz sokkal több, mint 1,5%).<sup>194</sup> Nagyon nehéz megmondani, mekkora tőke felhalmozására van szükség ahhoz, hogy a hozam 1–1,5%-ra süllyedjen. Az azonban biztos, hogy több kell, mint a nemzeti jövedelem hat-hétszerese, amit a leginkább tőkeintenzív országok esetében jelenleg megfigyelhetünk. Talán tíz-tizenöt vagy még annál is több év nemzeti jövedelmének megfelelő összegű tőkére lenne szükség. Még ennél is nehezebb elképzelni, mi kell ahhoz, hogy a tőke hozama a 18. század előtti növekedési ütem (évi 0,2%) szintjére csökkenjen. Talán húsz-harminc év nemzeti jövedelmének megfelelő tőkére lehet szükség; mindenkinek anynyi ingatlana, gépe, berendezése lenne, hogy minden újabb egységnyi tőke csak 0,2%-kal növelné az éves kibocsátást.

A kérdésnek ez a megfogalmazása eléggé elvont, az arany szabály által adott válasszal pedig a gyakorlatban nem tudunk sok mindent kezdeni. Valószínű, hogy soha egyetlen emberi társadalom sem fog ennyi tőkét felhalmozni. Az arany szabály háttérében álló logika ezzel együtt is érdekes. Foglalkozunk össze röviden, mi is ez a gondolatmenet.<sup>195</sup> Ha teljesül az arany szabály, azaz  $r=g$ , akkor ez azt jelenti, hogy hosszú távon a tőke részaránya a nemzeti jövedelemben pontosan megegyezik a megtakarítási rátával, azaz:  $\alpha=s$ . És megfordítva, ha  $r > g$ , akkor hosszú távon a tőke részaránya meghaladja a megtakarítási rátát, azaz  $\alpha > s$ .<sup>196</sup> Más szavakkal ahhoz, hogy az arany szabály teljesüljön, annyi tőkét kell felhalmozni, hogy a tőkének egyáltalán ne legyen hozama. Vagy még pontosabban, annyi tőkét kellett már korábban felhalmozni, hogy pusztán csak a tőkeállomány (a nemzeti jövedelemhez viszonyított) változatlan szinten tartásához a tőke teljes hozamát minden évben újra be kelljen fektetni. Az  $\alpha=s$  egyenlőség ezt jelenti: a tőke teljes hozamát meg kell takarítani és hozzá kell adni a tőkéhez. És megfordítva, ha az  $r > g$  egyenlőtlenség teljesül, akkor a tőkének hosszú távon van valamilyen hozama abban az értelemben, hogy nem kell feltétlenül az összes hozamot befektetni ahhoz, hogy a tőke/jövedelem arány változatlan szinten maradjon.

Jól látható, hogy az aranyszabály a „tőketelítődés” stratégiájával függ össze. Annyi tőke halmozódik fel, hogy a járadékosoknak végül már nincs mit elfogyasztaniuk, mivel mindent újra be kell fektetniük, ha azt akarják, hogy a tőkéjük ugyanolyan ütemben nőjön, mint a gazdaság, és ennek révén megőrizhessék a társadalom átlagának megfelelő státuszukat. Az  $r > g$  esetében azonban ugyanehhez elegendő évente a hozam  $g$  növekedési rátának megfelelő részét visszaforgatni, az  $r - g$  fennmaradó részt pedig bátran el lehet fogyasztani. Az  $r > g$  egyenlőtlenség a járadékból élők társadalmának alapját jelenti. Ha elegendő tőke halmozódik fel ahhoz, hogy a hozam a növekedés szintjére süllyedjen, akkor a járadékból élők uralmának befelezgett.

De biztos, hogy e cél elérése érdekében ez a létező legjobb módszer? Vajon miért döntenének úgy a tőke tulajdonosai, illetve a társadalom egésze, hogy ennyi tőkét halmozzanak fel? Nem szabad elfelejtenünk, hogy az aranyszabályhoz vezető érveléssel csak egy maximális értéket lehet meghatározni, de ez egyáltalán nem jelent általános igazolást arra nézve, hogy tényleg idáig kellene eljutni.<sup>197</sup> Léteznek a gyakorlatban sokkal egyszerűbb és hatékonyabb módok is, amelyekkel véget lehet vetni a járadékból élők aranykorának. Az adó a legkézenfekvőbb megoldás: nincs szükség évtizedek nemzeti jövedelmének megfelelő tőkeállomány felhalmozására, ami talán több generációtól azt igényelné, hogy lemondjon a fogyasztásáról.<sup>198</sup> Tisztán elméleti szinten elvben minden attól függ, hogy mi a növekedés forrása. Ha a termelékenység stagnál, és a növekedés teljes egészében a népesség gyarapodásából ered, akkor van értelme a tőke felhalmozásában egészen az aranyszabályig elmenni. Ha például adottnak vesszük, hogy a népesség egészen az idők végezetéig 1%-kal fog növekedni, és hogy az emberek végtelenül türelmesek és önfeláldozók a jövő generációk érdekében, akkor az egy lakosra jutó fogyasztás hosszú távú maximalizálása érdekében valóban annyi tőkét kell felhalmozni, hogy a hozam végül 1%-ra essen vissza. Nem kell azonban hosszan magyaráznunk ennek az érvelésnek a buktatóit. Már az is elég furcsa, hogy végtelennek tekintjük a demográfiai növekedést, hiszen ez a következő generációk gyermekvállalással kapcsolatos döntésein múlik, ami kívül esik a mostani generáció hatáskörén (kivéve, ha olyan világot képzelünk el, amelyben a fogamzásgátlás technológiája rendkívül alacsony színvonalú). Továbbá ha a demográfiai növekedés is nullával lenne egyenlő, akkor végtelen mennyiségű tőkét kellene felhalmozni: egészen addig, amíg a hozam bármilyen kicsi, de pozitív, a jövő generációi szemszögéből mindig az lesz a kívánatos, hogy a jelenlegiek egyáltalán semmit ne fogyasszanak, hanem minél többet halmozzanak fel. Marx szerint, aki kimondatlanul is magától értetődőnek

veszi a népesség és a termelékenység nulla növekedését, ez a következménye a kapitalisták végtelen felhalmozási vágyának, amely végül is a kapitalizmus bukásához és a termelési eszközök kollektív tulajdonba vételéhez vezet. A Szovjetunióban az állam azt állította magáról, hogy a közjót szolgálja azzal, hogy végtelen mennyiségű ipari tőkét és egyre nagyobb számú gépet és berendezést halmoz fel, eközben senki nem tudta, hogy a tervezők szerint mikor is kellene befejezni a felhalmozást.<sup>199</sup>

Ha a termelékenység növekedése bármilyen kis pozitív értéket vesz fel, a tőkefelhalmozás folyamatát a  $\beta = s/g$  törvény írja le. A társadalmi optimum kérdése ebben az esetben még nehezebben megoldható. Ha biztosak lehetünk abban, hogy a termelékenység örökké évi 1%-kal fog növekedni, akkor a következő generációk jóval produktívabbak és gazdagabbak lesznek, mint a mostaniak. Vajon ilyen feltételek között van-e értelme annak, hogy a jelenlegi fogyasztásunkat feláldozzuk annak érdekében, hogy hatalmas mennyiségben tőkét halmozzunk fel? Attól függően, hogy miként hasonlítjuk össze és súlyozzuk az egyes generációk jólétét, bármilyen következtetéshez eljuthatunk. Lehet, hogy a leghelyesebb egyáltalán semmit sem hagyni rájuk (esetleg talán a szennyezett környezetet), de az is lehet, hogy tartsuk magunkat az aranyszabályhoz, sőt az is, hogy bárhol kijelöljünk egy pontot a jelenlegi és a jövőbeni fogyasztást összekötő egyenesen, és aszerint osszuk meg a fogyasztásunkat a mai nap és a jövő között.<sup>200</sup> Egy biztos, az aranyszabály nem sok eligazítást ad a gyakorlatban követendő eljárásra nézve.

Valójában azonban a szimpla józan ész is azt diktálja, hogy semmilyen matematikai képlet nem alkalmas arra, hogy eldöntsünk egy olyan összetett kérdést, mint hogy mennyit hagyjunk magunk után a következő nemzedékeknek. Mégis fontosnak éreztem, hogy bemutassam az aranyszabály körül zajló koncepcionális vitát, hiszen ezeknek a gondolatoknak van valamekkora hatásuk az európai deficitekkel kapcsolatos közpolitikai vitákra, illetve a klímaváltozások körüli csatározásokra is.

## Jog és politika

Először is, az aranyszabály egy egészen más értelemben volt jelen az államháztartási deficitokról folyó európai közpolitikai vitákban.<sup>201</sup> Az euró 1992-es létrehozásakor a maastrichti szerződés rögzítette, hogy a költségvetési hiány nem haladhatja meg a GDP 3%-át, és a teljes államadósságnak a GDP 60%-ánál alacsonyabb szinten kell maradnia.<sup>202</sup> Ám soha nem derült ki egészen, hogy közgazdaságilag mi indokolta ezeknek a referencia-

értékeknek a megválasztását.<sup>203</sup> Ha nem vesszük figyelembe a közösségi vagyont és általánosabban a teljes nemzeti tőkét, akkor elég nehéz racionálisan állást foglalni az államadósság bármilyen szintje mellett. Már volt szó arról, hogy mi lehetett a valódi megfontolás e szigorú (és egyébként a történelemben példa nélkül álló) korlátok előírása mögött. (Az Egyesült Államok, Nagy-Britannia vagy Japán soha nem írt elő ilyen kötelezettségeket a maga számára.) Abból, hogy Európa állam nélküli pénz létrehozása mellett döntött, ráadásul úgy, hogy közben nem vonták össze a tagországok államadósságát, sőt a deficitek mértékét sem koordinálták, szinte automatikusan következett ez a döntés. Ezek a kritériumok feltehetően teljesen feleslegessé válnának, ha az eurózónának lenne költségvetésért felelős parlamentje, amely dönthetne az egyes tagországok költségvetési hiányának mértékéről és koordinálhatná ezeket egymás között. Nincs meggyőző ok arra, hogy a megcélzott költségvetési hiányt előzetesen kellene kikényszeríteni, és még kevésbé érthető, hogy miért kellene az országok alaptörvényében rögzíteni az adósságra és a deficitre vonatkozó szabályokat. Miután a költségvetési unió még csak kialakulófélben van, természetesen szükség lehet speciális szabályokra a kölcsönös bizalom megteremtése érdekében; ilyen lehet például a minősített parlamenti többség előírása bizonyos adósságszint meghaladásához. Teljesen indokolhatatlan azonban, hogy miért kellene – a jövőbeni politikai többség kezét megkötve – kőbe vésni bizonyos megváltoztathatatlan deficit- és adósságcélokat.

Félreértés ne essék: nem érzek különösebb vonzalmat az államadósság iránt. Utaltam már arra, hogy az államadósság sok esetben éppen a szegényektől csoportosít át jövedelmet a gazdagokhoz, a kis jövedelműektől azokhoz, akik megengedhetik maguknak, hogy hitelt nyújtsanak az államnak (ez utóbbiaknak inkább adót kellene fizetniük, nem hitelezni). A 20. század közepe óta, azaz amikor a második világháborút követően az államadósságokat nagyüzemi módon elinflálták, sok veszélyes illúzió él az államadóssággal és annak az újraelosztásra gyakorolt hatásával kapcsolatban. Ezeket az illúziókat el kell oszlatni.

Ennek ellenére több ok is van, hogy miért nem bölcs dolog a deficitkorlátokat alapokmányba vagy alkotmányba foglalni. Először is, a történelmi tapasztalatok azt mutatják, hogy súlyos válság esetén gyakran szükség lehet olyan rendkívüli költségvetési intézkedésekre, amelyeket a válság előtt mindenki elképzelhetetlennek tartott volna. Ha minden ilyen alkalommal egy alkotmánybírónak (vagy egy szakértői bizottságnak) kellene döntenie arról, hogy az adott döntés valóban helyénvaló-e, az visszalépést jelentene a demokratikus döntéshozatal terén. A bíróságok bevonása az ilyen döntések meghozatalába nem veszélytelen, a történelem azt mutatja,

hogyan az alkotmánybíróságok sajnálatosan nagyon konzervatívak adózási és költségvetési ügyekben.<sup>204</sup> Ez a jogi konzervativizmus a jelenlegi Európában különösen veszélyes lehet, mivel itt hajlamosak vagyunk a személyek, a javak és a tőke szabad áramlásának abszolút jogát az állam azon joga elé helyezni, hogy mindenekelőtt a közérdeket képviselje, amibe beletartozik az a joga is, hogy adót vessen ki.

Végül a deficit vagy az adósság elfogadható szintjéről nem lehet döntést hozni sok más, a nemzeti vagyont befolyásoló tényező figyelembevételével. Ha áttekintünk minden rendelkezésünkre álló információt, leginkább az ötlük szembe, hogy Európa nemzeti vagyona soha nem volt még olyan nagy, mint most. A nettó állami vagyon az államadósság miatt ugyan nulla közelében jár, de a nettó magánvagyon mennyisége olyan nagy, hogy a kettő összege egy évszázada nem volt ennyire magas. Teljesen megalapozatlan ezért az a vélekedés, hogy szégyenletesen magas adósságokat hagyunk a gyermekeinkre és az unokáinkra, és hogy jól tesszük, ha hamut szórunk a fejünkre és bűnbocsánatért esdeklünk. Az európai országok soha nem voltak ennyire gazdagok. Másfelől azonban az is igaz, sőt szégyenletes, hogy ennek a hatalmas nemzeti vagyonnak az eloszlása rendkívül egyenlőtlen. A magángazdagság a közös szegénységen nyugszik, és ennek egyik különlegesen szerencsétlen következménye az, hogy többet költünk kamatfizetésre, mint felsőoktatásra. Ráadásul ez már régóta így van: miután a növekedés az 1970–80-as évek óta viszonylag lassú, olyan történelmi korszakba érkeztünk, amikor az adósság súlyos terhet jelent az államháztartás számára.<sup>205</sup> Ez a legfőbb ok, hogy miért kell a lehető leggyorsabban csökkenteni ezt az adósságot, ideális esetben egy magántőkére kivetett egyszeri progresszív adóval, rosszabb esetben az infláción keresztül. Ahhoz azonban kétség sem férhet, hogy ezeket a döntéseket egy szuverén parlamentnek kell meghoznia, demokratikus vita eredményeképpen.<sup>206</sup>

### Globális felmelegedés és a közösségi tőke

A másik fontos téma, amelyet az aranyszabállyal kapcsolatos megfontolások komolyan befolyásolnak, a globális felmelegedés és általában annak a veszélye, hogy a természeti tőke a 21. században lepusztulhat. Globálisan nézve nem kétséges, hogy ez a világ egyes számú hosszú távú problémája. A 2006-ban nyilvánosságra hozott Stern-jelentés szerint különböző forgatókönyvek alapján a környezeti károk mértéke két számjegyű lehet az éves globális GDP százalékában kifejezve. A közgazdászok között a vita főleg a körül zajlott, hogy milyen kamatlábbal kell a jövőbeni környezeti káro-

kat diszkontálni. Az angol Nicholas Stern szerint alacsony, a növekedési ütemmel nagyjából azonos (évi 1–1,5%) kamatlábat kell alkalmazni. E feltételezés alapján a jövőbeni generációk nagy súllyal fogják a környezeti károkat kalkulációjukban figyelembe venni. Az amerikai William Nordhaus szerint azonban inkább a tőke átlagos hozamához (évi 4–4,5%) hasonló diszkontrátát kellene alkalmazni, és akkor a jövőbeli katasztrófák már nem tűnnek annyira aggasztónak. Tehát, még ha mindenki egyet is ért a jövőbeli károk tényleges költségeit illetően (ami persze ettől még rendkívül bizonytalan), egészen különböző következtetéseket von le belőle. Stern úgy látja, hogy az emberiséget fenyegető jólétkiesés olyan nagy, hogy teljesen indokolt, ha mostantól a globális GDP legalább öt százalékpontjának megfelelő összeget költünk a jövőbeli globális felmelegedés hatásainak kiküszöbölésére. Nordhaus teljesen ésszerűtlennek tartja ennyi pénz elköltését. Arra hivatkozik, hogy a jövő generációi nálunk sokkal gazdagabbak és termelékenyebbek lesznek. Biztosan kitalálnak majd valamilyen megoldást, de még azzal együtt is, ha esetleg kevesebbet fogyasztanak, ez a megoldás összességében biztosan kevesebb áldozatot kíván az emberiség jóléte szempontjából, mint a Stern által javasolt intézkedések. A szakértői számítások tehát inkább az érintettek eltérő elvi álláspontját tükrözik.

Hozzám inkább Stern, mintsem Nordhaus véleménye áll közelebb, akinek az optimizmusa vonzó és történetesen egybeesik az amerikai pozícióval, amely nem korlátozná a szén-dioxid-kibocsátást, ám nem meggyőző.<sup>207</sup> Ráadásul úgy érzem, hogy a diszkontrátáról folytatott némiképp elvont vita elég távol esik a probléma lényegétől. Az Európában, de most már a Kínában és az Egyesült Államokban is folyó közpolitikai viták egyre inkább pragmatikus irányt vesznek, és arról szólnak, hogy nagy volumenű beruházásokra van szükség új, nem szennyező technológiák kifejlesztése és a különböző, megújítható energiaforrások hasznosítása érdekében, mely utóbbiakból épp elég van, hogy lehetővé tegyék a szénhidrogének kiváltását. Az „ökológiai élénkítésről” szóló vita elsősorban Európában zajlik, ahol nagyon sokan gondolják azt, hogy ez lenne a kivezető út a jelenlegi kilátástalan gazdasági helyzetből. Ez a stratégia annál is inkább vonzó, mert az államok jelenleg nagyon alacsony kamat mellett képesek hitelt felvenni. Ha a magánbefektetők nem akarnak fogyasztani és beruházni, akkor az állam miért ne investálhatna a jövőbe, hogy elkerülhessük a természeti tőke nagyon is valószínű lepusztulását?<sup>208</sup>

Ez a vita nagyon fontos a következő évtizedek szempontjából. Nem az államadósság – ami jóval kisebb, mint a magánvagyonok nagysága és valójában könnyedén felszámolható – a legnagyobb ok a fejfájásra. Ennél sokkal fontosabb kérdés, hogy miként növelhetnénk a tudástőkét és hogyan

akadályozhatnánk meg a természeti tőke lepusztulását. A természeti kincsek védelme sokkal komolyabb és súlyosabb probléma, mert nem lehet egy tollvonással megoldani (vagy egy tőkeadóval, ami végső soron szintén csak néhány tollvonás). Az igazi gyakorlati kérdés a következő. Tegyük fel, hogy Sternnek nagyjából igaza van, és hogy indokolt lenne évente a világ GDP-jének 5%-át a környezeti katasztrófák megelőzésére fordítani. Vajon tudjuk-e, hogy milyen befektetéseket kellene ebből a költségvetésből megvalósítani és hogyan kellene mindezt megszervezni? Ha állami beruházásokról beszélünk, akkor tudnunk kell, hogy hatalmas összegek forognak kockán, jóval nagyobbak, mint a gazdag országokban bármikor korábban megvalósított állami beruházások nagyságrendje.<sup>209</sup> Ha a magánszektor beruházásairól beszélünk, tisztázni kell az állami finanszírozás feltételeit, a beruházásokból származó technológiák és szabadalmak tulajdonjogának részleteit. Vajon minden erőforrást az alkalmazott kutatásra kell összpontosítani, hogy gyors előrehaladást érjünk el a megújítható energiák előállításának terén, vagy inkább szigorúan szűkítsük le a tevékenységünket a szénhidrogén-kibocsátás korlátozására. A legbölcsebb kétségtelenül valamilyen kiegyensúlyozott stratégia lenne, amely minden rendelkezésre álló eszközt hasznosít.<sup>210</sup> Ám ezen a józan ész diktálta megállapításon túl azt kell mondanunk, senki nem tudja, hogy mi a jó válasz ezekre a kihívásokra, illetve arra, hogy az állam pontosan mit tegyen, hogy megakadályozhassuk a természeti tőke lepusztulását.

### Gazdasági transzparencia és a tőke demokratikus ellenőrzése

Azt is nagyon fontos hangsúlyozni, a jövő egyik nagy kihívása az új tulajdonformák és a tőke demokratikus ellenőrzésének megteremtése. Az állami és a magántőke közötti határ korántsem annyira egyértelmű, mint a berlini fal leomlása óta eltelt időben sokan gondolják. Már most is számos olyan tevékenységi szféra van – az oktatás, az egészségügy, a kultúra, a média –, ahol a szervezet és a tulajdon meghatározó formái nagyon távol vannak a tiszta magántőke és a tiszta állami tőke kétpólusú modelljétől, amelyben az előbbi kizárólag a részvényesek kezében lévő részvénytársaságok, az utóbbit pedig egy hasonló hierarchikus struktúra jellemez, amelyben az állam szuverén módon hozza meg a beruházási döntéseket. Természetesen számos köztes megoldás létezik, amelyek alkalmasak az egyéni tehetség, illetve a rendelkezésre álló információk mozgósítására. Amikor a közös döntésekre gondolunk, a piac és a választófülke csupán a két szélsőség. A részvétel és a kormányzás új formáinak kidolgozása még előttünk áll.<sup>211</sup>



A lényeg az, hogy a tőke demokratikus ellenőrzésének különböző formái nagymértékben függnék attól, hogy az érintett felek számára milyen mértékben állnak rendelkezésre a gazdasági információk. A gazdasági és pénzügyi transzparencia fontos az adópolitika számára, de még fontosabb szélesebb értelemben a demokratikus kormányzás és a részvétel szempontjából. Innen nézve nem is az egyéni szintű vagyonokra és jövedelmekre vonatkozó pénzügyi transzparencia számít, aminek önmagában nincs is jelentősége, legfeljebb amikor politikusokról van szó<sup>212</sup>, vagy olyan esetekben, amikor ez az egyetlen módja a bizalom megteremtésének.<sup>213</sup> A kollektív cselekvés érdekében a legfontosabb, hogy a legnagyobb részletességgel megismerhetők legyenek a magánvállalatok (és az állami szervezetek) pénzügyi adatai. A jelenlegi adatszolgáltatási szabályok alapján közzétett információk tökéletesen alkalmatlanok arra, hogy az alkalmazottak vagy az egyszerű állampolgárok képet alkothassanak a vállalatok döntéseiről, arra pedig különösen alkalmatlanok, hogy az érintettek befolyásolhassák ezeket a döntéseket. Térjünk vissza a könyv elején leírt konkrét esethez, a marikanai platinabányához, ahol 2012 augusztusában harmincnégy sztrájkolót lőttek le. A bánya tulajdonosa, a Lonmin társaság közzétett pénzügyi adataiból nem lehet megállapítani, hogy a bánya által létrehozott vagyon pontosan hogyan oszlik meg a nyereség és a munkabérek között. Általában ez a helyzet a nyilvánosságra hozott vállalati mérlegekkel; az adatokat olyan általános statisztikai csoportosításokban találják, amelyekből a lehető legkevesebb információt lehet kihámozni a valóságról, míg a részletes információkat csak a befektetők kaphatják meg.<sup>214</sup> Így aztán könnyű azt mondani, hogy a munkavállalók és a képviselőik nincsenek tisztában a vállalat gazdasági helyzetével és ezért nem is tudnak érdemben részt venni a beruházási döntésekben. Valóságos számveteli és pénzügyi transzparencia, valamint információmegosztás nélkül nincs igazi gazdasági demokrácia. És ez megfordítva is igaz; ha a munkavállalóknak nincs valódi lehetőségük, hogy részt vegyenek a döntésekben (például tagság és szavazati jog a döntéshozó testületekben), a transzparenciának nem sok értelme van. Az információ nem öncél; az a dolga, hogy segítse a demokratikus intézmények munkáját. Ha azt akarjuk, hogy egy napon a demokrácia visszaszerezze az ellenőrzést a kapitalizmus felett, azzal kell kezdenünk, hogy a demokráciát és a kapitalizmust megtestesítő konkrét intézményeket újra és újra kitaláljuk.<sup>215</sup>



# Következtetések

Ebben a könyvben igyekeztem bemutatni mindazt, amit jelenleg történeti értelemben tudunk a vagyon és a jövedelem eloszlásáról a 18. századtól kezdve és kísérletet tettem arra, hogy megfogalmazzam azokat a tanulságokat, amelyek e tudás alapján a következő évszázadra nézve levonhatók.

A könyv olyan adatbázisra támaszkodik, amely minden korábban összegyűjtötnél szélesebb körű, ám ennek ellenére mégis tökéletlen és nem teljes körű. Értelemszerű tehát, hogy a következtetésem sem sziklaszilárdságúak és indokolt is, ha megkérdőjelezzük, vitatják őket. A társadalomtudományi kutatásnak nem az a feladata, hogy matematikai bizonyosságokat állítson elő, amelyek helyettesíthetik a nyílt, demokratikus vitát, amelyben minden vélemény megnyilvánulhat.

## A kapitalizmus fő ellentmondása: $r > g$

Kutatásom legfontosabb következtetése, hogy a magántulajdonon alapuló piacgazdaságban, ha magára hagyják, erőteljes dinamikák működnek, amelyek a konvergencia irányába hatnak. Elsősorban a tudással és a képzettséggel kapcsolatos tényezőkre gondolok. Ám ezek mellett megtaláljuk a divergenciát erősítő ugyancsak erőteljes dinamikákat is, amelyek fenyegetést jelentenek a demokratikus társadalmakra és a társadalmi igazságosságnak azokra az értékeire, amelyek e társadalmak alapjait jelentik.

A leginkább destabilizáló tényező abból adódik, hogy a magántőke  $r$  hozama hosszú időn keresztül jelentősen meghaladhatja a jövedelmek és a kibocsátás  $g$  növekedési ütemét.

Az  $r > g$  egyenlőtlenségből adódóan a múltban felhalmozott vagyon gyorsabban nő, mint a kibocsátás és a munkabérek. Ez az egyenlőtlenség alapvető logikai ellentmondást fejez ki. A vállalkozó elkerülhetetlenül járadékossá válik, és egyre inkább fölébe kerekedik azoknak, akiknek nincs

másuk, mint a munkaerejük. Ha egyszer létrejön, a tőke gyorsabban termeli önmagát újra, mint ahogy a kibocsátás növekszik: a múlt felfalja a jövőt.

Ez a folyamat potenciálisan elborzasztó következményekkel járhat a vagyoni eloszlás hosszú távú dinamikájára nézve, főképpen, ha még azt is számításba vesszük, hogy a hozam a tőke induló nagyságától függően nagyon eltérő mértékben alakulhat, illetve hogy a vagyoni egyenlőtlenségek növekedése globális szinten zajlik.

Óriási problémáról van szó, amire nincs egyszerű megoldás. A befektetések az oktatásba, a tudásba és a nem szennyező technológiákba természetesen segítik a növekedést, de ezek nem elégségesek ahhoz, hogy elérjük az évi 4–5%-os növekedési ütemet. A történelmi tapasztalat azt mutatja, hogy legfeljebb a felzárkózási szakaszban lévő országok – mint Európa volt a *Trente Glorieuses* idején, vagy Kína és a feltörekvő országok napjainkban – képesek ilyen ütemben növekedni. Minden okom megvan arra, hogy azt állítsam, a technológia élvonalában lévő országok – tehát egy napon majd az egész földkerekség – a választott gazdaságpolitikától függetlenül hosszú távon nem lesznek képesek évi 1–1,5%-nál gyorsabban növekedni.<sup>216</sup>

4–5%-os átlagos tőkehozammal számolva ezért nagyon valószínű, hogy az  $r > g$  egyenlőtlenség a 21. században újra normává válik, mint ahogy az egész történelem folyamán egészen az első világháborúig az volt. Két világháborúra volt szükség a 20. században, hogy új helyzet álljon elő, amelyben a tőke hozama jelentősen csökkent. E helyzet nyomán kialakult az illúzió, hogy sikerült meghaladni a kapitalizmusnak ezt a fundamentális strukturális ellentmondását ( $r > g$ ).

Természetesen a tőke hozamát meg lehet adóztatni olyan magas kulcsokkal, hogy a magántőke hozama a növekedési ütem alá csökkenjen. Ám ha ezt az intézkedést túlságosan drasztikusan és önkényesen hajtjuk végre, fennáll a veszélye annak, hogy lefullasztjuk a felhalmozás motorját, és tovább csökkentjük a növekedés ütemét. A vállalkozóknak nem lesz idejük arra, hogy járadékossá váljanak, mert egyszerűen nem lesznek vállalkozók.

A jó megoldást az éves progresszív tőkeadó jelenti. Alkalmazásával elkerülhető a vég nélküli egyenlőtlenségi spirál kialakulása, miközben megőrizhetők a versenyben rejlő erők és az eredeti tőkefelhalmozásra való folytonos ösztönzés. Felvettem például egy olyan adó bevezetésének lehetőségét, ahol az 1 millió eurónál kisebb vagyonoknál alkalmazott adókulcs évi 0,1–0,5%, 1 és 5 millió eurós vagyonoknál 1%, 5 és 10 millió eurós vagyonoknál 2% lenne, a több százmilliós vagy több milliárd eurós vagyonok esetén pedig akár az évi 5–10%-ot is elérhetné. Ezzel az intéz-

kedéssel meg lehetne fékezni a globális vagyoni egyenlőtlenségek korlátlan növekedését, ami jelenleg olyan, hosszú távon fenntarthatatlan ütemben halad, hogy az akár még az önszabályozó piac leglelkesebb zászlóvivőit is aggodalommal töltheti el. Ráadásul a történelmi tapasztalat azt mutatja, hogy az ilyen hatalmas vagyoni egyenlőtlenségeknek nem túl sok közülük van a vállalkozó szellemhez, és tulajdonképpen a növekedés elősegítése szempontjából is haszontalan. Nem hasznosak a közösség szempontjából sem, hogy az 1789-es Emberi és Polgári Jogok Nyilatkozata első cikkelyének szép megfogalmazását idézzük, amellyel e könyvet nyitottam – „*A társadalmi különbségek csakis a közösség szempontjából való hasznosságon alapulnak.*”

A probléma az, hogy ez a megoldás nagyon magas szintű nemzetközi együttműködést és regionális politikai integrációt tételez fel, ami nem elérhető a mostani nemzetállamok számára, amelyek korábbi társadalmi kompromisszumok eredményeképpen alakultak ki. Sokan aggódnak, hogy a magasabb szintű együttműködés felé haladva, például az Európai Unión belül, akár a már meglévő vívmányok is áldozatul eshetnek (kezdve mindjárt a szociális állammal, amelyet a tagországok a 20. századi sokkokra válaszul építettek fel), anélkül hogy bármi újat sikerülne létrehozni a hatalmas piacon kívül, amely az egyre tisztább és tökéletesebb versenyre épül. Márpedig a tiszta és tökéletes verseny semmit sem változtat az  $r > g$  egyenlőtlenségen, ami korántsem a piac vagy a verseny „tökéletlenségéből” adódik, hanem pont megfordítva. Valóban van ilyen kockázat, de véleményem szerint nincs más megoldás a kapitalizmus feletti ellenőrzés visszaszerzésére, csak ha minden tétünket a demokráciára tesszük, ami Európában egyenlő az európai szintű demokráciával. Más, nagyobb politikai közösségek, például az Egyesült Államok vagy Kína, több lehetőség között válogathatnak. A globálissá vált gazdaság körülményei között egyre kisebbnek számító európai országok esetében a nemzeti bezárkózás csupán a mostaninál nagyobb csalódáshoz és kiábrándultsághoz vezethet. A nemzetállam továbbra is a megfelelő keret, hogy számos szociális és adópolitikai eszközt modernizáljunk, illetve kifejlesszük a kormányzás, valamint a közösségi és a magánvagyon közötti átmenetet jelentő, osztott tulajdon új formáit. Mindezek az előttünk álló évszázad fontos kihívásai. Ám a globális tulajdonosi kapitalizmus hatékony szabályozása csakis a regionális politikai integráció szintjén képzelhető el.

### A politikai és történelmi gazdaságtan felé

Zárásképpen a közgazdaságtanról és általában a társadalomtudományokról szeretnék néhány szót ejteni. Ahogy azt a bevezetésben már kifejtettem, a közgazdaságtanra mint a társadalomtudományok egyik ágára tekintek a történelem, a szociológia, az antropológia és a politikatudományok mellett. Remélem, hogy ebben a könyvben sikerült világossá tennem, mit is értek ez alatt. Nem nagyon szeretem a „közgazdaság-tudomány” kifejezést, mert rettentő arrogánsnak találom, hiszen olyan színben tünteti fel a közgazdaságtant, mintha a tudománynak valamilyen magasabb szintjére hágott volna fel, ami megkülönbözteti más társadalomtudományoktól. Sokkal kedvesebb számomra a „politikai gazdaságtan” talán kissé elavult fogalma, ami világossá teszi azt az egyetlen dolgot, ami a közgazdaságtant megkülönbözteti a többi társadalomtudománytól, nevezetesen, hogy e tudománynak politikai, normatív és erkölcsi célja van.

A politikai gazdaságtan a kezdetektől fogva arra törekedett, hogy tudományosan, de minimum racionálisan, szisztematikusan és módszeresen tanulmányozza az állam ideálisnak gondolt szerepét egy ország gazdasági és társadalmi szerveződésében. A kérdés, amelyre a választ keresi, a következő: milyen az a közpolitika és melyek azok az intézmények, amelyek közelebb visznek az ideális társadalomhoz? Ez a szinte kérkedően vállalt ambíció, hogy a jót és a rosszat akarjuk tanulmányozni, akár mulatságos is lehet, hiszen ezekben a kérdésekben mindenki szakértőnek tartja magát. És az sem kétséges, hogy gyakran kudarcot vallunk az ilyen törekvéseinkben. Mégis szükség van rá, sőt elengedhetetlenül fontos, hiszen túlságosan könnyű megoldás a társadalomtudósok számára, ha kívül helyezkednek a nyilvános vitákon és a politikai összecsapásokon, megelégedve azzal, hogy az ott elhangzottakat, vagy a többi kolléga adatait kommentálják vagy cáfolják. A társadalomtudósoknak, miként minden értelmiséginek, sőt még inkább minden állampolgárnak részt kell vennie a közpolitikai vitákban. Nem elégedhetnek meg azzal, hogy olyan hangzatos, de absztrakt elveket ismételgessenek, mint az igazságosság, a demokrácia és a világbéke. Választaniuk kell és állást kell foglalniuk az egyes intézmények és szakpolitikák mellett vagy ellen, legyen az a szociális állam, az adózás vagy az államadósság. Mindenki politizál a maga módján. A világot nem lehet felosztani a politikai elitre egyfelől, és a véleményezőkre és a nézőközönségre másfelől, akiknek csupán annyi a dolguk, hogy négy- vagy ötévente elmenjenek szavazni. Szerintem illúzió az az elképzelés, hogy a kutató és az állampolgár más erkölcsi univerzumban él; az előbbi az eszközökkel foglalkozik, az utóbbi a célokkal. Bár érteni vélem, de végső soron veszélyesnek tartom az ilyen nézeteket.

A közgazdászok túlságosan sokáig igyekeztek saját identitásukat tudományosnak vélt módszereik keretei között meghatározni. Ezek a módszerek főleg a matematikai modellek mértéktelen használatára támaszkodnak, ami gyakran csak ürügy, hogy felmehessenek az előadói pódiumra, függetlenül attól, hogy van-e igazi mondanivalójuk. Túl sok energia pazarolódott már el, és még most is pazarolódik tisztán elméleti spekulációkra anélkül, hogy egyértelműen tisztáznánk az értelmezésre váró gazdasági jelenségeket, vagy azokat a társadalmi és politikai problémákat, amelyeket meg kellene oldani. Manapság hatalmas divatja van a közgazdasági kutatók körében az ellenőrzött kísérleteken alapuló empirikus módszereknek. Mértékkel alkalmazva ezek a módszerek hasznosak lehetnek és dicséretet érdemelnek azért, hogy néhány közgazdászt a konkrét kérdések és a terep realitásai felé irányítottak (épp ideje volt). Ám ezek az új módszerek is néha áldozatul esnek némely tudományos illúzióknak. Rengeteg időt lehet például azzal eltölteni, hogy igazoljunk egy tiszta és igaz ok-okozati viszonyt, s közben elfeledkezünk arról, hogy maga a vizsgált kérdés nem túlságosan érdekes. Ezek a módszerek sokszor oda vezetnek, hogy figyelmen kívül hagyjuk a történelemből levonható tanulságokat és elfelejtjük, hogy mégis csak a történelmi tapasztalat a legfontosabb ismeretforrásunk. Nem lehet újrajátszani a 20. század történelmét úgy, mintha az első világháború soha nem történt volna meg, vagy mintha soha nem hozták volna létre a jólételemadót, netán a felosztó-kirovó nyugdíjrendszert. A történelem oksági viszonyait persze nagyon nehéz teljes bizonyossággal feltérképezni. Biztosak lehetünk abban, hogy valamely esemény egy bizonyos intézkedés eredményeképpen következett be? Vagy lehetséges, hogy valamilyen más ok is állt a háttérben? Ennek ellenére a történelemből és még inkább az elmúlt évszázad tanulmányozásából levonható tanulságok – legyenek bármennyire tökéletlenek – felbecsülhetetlen értékűek és semmivel nem helyettesíthetők, és nincs az az ellenőrzött kísérlet, amely fontosságban felér ezekhez. A közgazdászoknak, ha hasznosak akarnak lenni, mindenekelőtt meg kell tanulniuk, hogy pragmatikusabban válasszák meg a módszereiket; hogy felhasználjanak minden rendelkezésre álló eszközt és így szorosabban működjenek együtt a társtudományokkal.

És másfelől a többi társadalomtudósunk nem szabad kizárólag a közgazdászokra bízniuk a gazdasági tények vizsgálatát, és futólépésben távozni, amint az útjukba kerül egy számsor, vagy beérni azzal, hogy minden statisztika végül is csak társadalmi konstrukció, ami természetesen fontos állítás, de önmagában semmit nem bizonyít. Ez lehet igaz, de nem elég. A kétféle reakció viszont a legvégén ugyanazt jelenti: kivonulunk a vitából és átengedjük a terepet másoknak.

### A legszegényebbek érdekei

„Amíg a modern társadalom osztályainak jövedelmét nem vagyunk képesek a tudomány eszközeivel vizsgálni, hiábavaló minden kísérlet, hogy hiteles gazdaság- és társadalomtörténetet írjunk.” Ezzel a szép mondattal kezdődik Jean Bouvier, François Furet és Marcel Gillet 1965-ben közösen írt könyve (*Mouvement du profit en France au XIX<sup>e</sup> siècle*), amely a profit alakulásával foglalkozik Franciaországban a 19. században. Ez a könyv mind a mai napig érdekes egyfelől, mert minden hibájával és erényével együtt szép példája a szeriális történetírásnak, amely 1930 és 1980 között virágzott Franciaországban [alapvetően a gazdasági mutatók hosszabb időszakon keresztüli elemzésére épülő irányzat]. Másrészt mert emlékeztet bennünket François Furet intellektuális pályafutására, ami világosan megmutatja azokat a jó és rossz okokat, amelyek végül is ennek a kutatási programnak az elhalásához vezettek.

Furet pályája elején, ifjú és ígéretes történészként egy általa alapvető fontosságúnak tartott téma kutatásába kezdett, ami a „modern társadalom különböző osztályainak jövedelme” elnevezést kapta. Könyve szikár és minden előítéllettől mentes, elsősorban anyagot gyűjt, amelyekből tényeket igyekszik megállapítani. Mégis ez volt az első és utolsó műve ebben a témában. Az 1977-ben Jacques Ozouffal írt csodálatos könyvében (*Lire et écrire*), amelyet a „francia írásbeliség Kálvintól Jules Ferryig tartó történetének” szentelt, ismét találkozhatunk ugyanezzel a lelkesedéssel az idősorok összeállítása iránt, de a tárgy ezúttal nem az ipari nyereség, hanem az írástudók, a tanítók száma és az oktatási kiadások számszerűségei. Furet-t legfőképpen a francia forradalom politikai és kultúrtörténetével kapcsolatos munkái tették híressé, amelyekben hiába keresünk a „modern társadalom különböző osztályainak jövedelmére” utaló nyomokat. Ebben a művében ez a nagy tudós mintha elfordult volna mindenféle gazdasági és politikai témától, amiben közrejátszhatott az a tény, hogy az 1970-es években elkezdődött küzdelmet folytatott a Sorbonne-on a francia forradalom marxista kutatóival (akik elég dogmatikusak voltak, viszont ők alkották a többséget az egyetemen). Sajnálatosnak tartom, hogy ez így történt, mert szerintem lehetséges a különböző megközelítések összeegyeztetése. A politika és az eszmék természetesen valamennyire függetlenek a gazdasági és társadalmi folyamatoktól. A parlamentáris intézményrendszer és a jogállam mindig több volt, mint a burzsoá intézmények, amelyeket a marxista gondolkodók a berlini fal leomlását megelőzően annyira szerettek megbélyegezni. Ám az is nyilvánvaló, hogy az árak, a bérek, a jövedelmek és a vagyonok evolúciója befolyásolja a politikai percepciók és attitűdök kialakulását,



ezek a képzetek pedig alakítják az intézményeket, a szabályokat és azokat a szakpolitikákat, amelyek végső soron a gazdasági és társadalmi változásokat formálják. Lehetséges, sőt elengedhetetlen, hogy a megközelítésünkben egyszerre legyen jelen a gazdasági és a politikai, a társadalmi és a kulturális, a bér és a vagyon. Az 1917 és 1989 közötti kétpólusú vitákat már egyértelműen magunk mögött hagytuk. A kapitalizmus és a kommunizmus összeütközése, ahelyett hogy ösztönözte volna a közgazdászokat és történészeket, sőt a filozófusokat a tőke és az egyenlőtlenségek kutatására, inkább terméketlenné tette ezeket a vitákat.<sup>217</sup> Legfőbb ideje, hogy túléljünk ezeken a vitákon és az ilyen indíttatású kutatásokon, amelyek szerintem még mindig velünk vannak.

Ahogy azt már a bevezetésben is említettem, léteztek tisztán technikai okai is a szeriális történetírás korai „halálának”. Az adatok összegyűjtéséhez és feldolgozásához kapcsolódó nehézségek kétségkívül megmagyarázzák, hogy ezek a munkák (beleértve a *Le Mouvement du profit en France au XIX<sup>e</sup> siècle*-et is) végső soron nagyon kevés teret engednek a történelmi értelmezésnek, és ettől eléggé száraz olvasmánnyá válnak. A megfigyelt gazdasági változások, illetve a politika- és társadalomtörténet közötti kapcsolatok elemzése gyakran csekély. Amit az olvasó kap, az a források és a nyers adatok aprólékos leírása. Ezeknek ma már sokkal inkább az Excel-táblázatokban és az online adatbázisokban van a helyük.

Azt is gondolom, hogy a szeriális történetírás bukása összefüggésbe hozható azzal a ténnyel, hogy a kutatási program abbamaradt, mielőtt elérte volna a 20. századot. A 18. és a 19. századot vizsgálva még lehetséges azt gondolni, hogy az árak, a bérek, a jövedelmek és a vagyonok alakulása valamilyen autonóm gazdasági logikát követ, és nem vagy csak csekély kapcsolatban van a politikai vagy a kulturális folyamatok logikájával. A 20. századot vizsgálva azonban ez az illúzió azonnal szertefoszlik. Elég egy gyors pillantást vetnünk a jövedelmi és vagyoni egyenlőtlenségek vagy a tőke/jövedelem arány görbéire, hogy belássuk: a politika mindenütt jelen van, és hogy a gazdasági és politikai események kibogozhatatlanul összefonódnak, ezért tanulmányozásuk is csak együtt lehetséges. Ezért kell a maguk konkrétságában tanulmányozni az államot, az adókat és az államadósságot, túllépve azokon a leegyszerűsítő és absztrakt elképzeléseken, amelyek a gazdasági infrastruktúrát és a politikai felépítményt magyarázzák.

Az egészséges mértékű specializálódás természetesen helyes, és ezért nem is kifogásolható, ha egyes tudósok olyan kutatásokat folytatnak, amelyeknek nincs közük statisztikai idősorokhoz. Sokféleképpen lehet társadalomtudományi kutatásokat folytatni, és nincs is mindig szükség adatgyűjtésre, ami (el kell ismernem) amúgy sem igényel túl nagy fantáziát. Ennek

ellenére úgy vélem, hogy a társadalomtudományok művelőinek, az újságíróknak, a szakszervezeti aktivistáknak, pártállástól függetlenül valamennyi politikusnak, és legfőképpen az állampolgároknak komolyan foglalkozniuk kell a pénzzel, a pénz mérésével, és az ezekhez kapcsolódó tényekkel, illetve a pénz történetével. Akiknek sok van belőle, mindig meg fogják tudni védeni az érdekeiket. Azzal biztosan nem használunk a szegényeknek, ha hátat fordítunk a számoknak.

# Jegyzetek

## Bevezetés

<sup>1</sup> Thomas Malthus (1766–1834) angol közgazdász Adam Smith (1723–1770) és David Ricardo (1772–1823) mellett a „klasszikus” iskola egyik meghatározó képviselőjeként ismert.

<sup>2</sup> Létezik persze egy sokkal optimistább liberális iskola is: Adam Smith is közéjük tartozik, bár az igazat megvallva ő nem nagyon foglalkozik azzal az eshetőséggel, hogy a vagyon eloszlása terén tapasztalható egyenlőtlenség hosszabb távon túlságosan megnövekedne. Ugyanez a megállapítás igaz a természetes kiegyenlítő folyamatok működését hirdető Jean-Baptiste Sayre is (1767–1832).

<sup>3</sup> A másik lehetőség természetesen a szűkös javak kínálatának növelése, például új lelőhelyek (esetleg új, lehetőleg környezetkímélő energiaforrások) felkutatásával, vagy a városi lakosság „sűrítésével” (például egyre magasabb felhőkarcolók építésével), ami azonban másféle problémákat vet fel, viszont szintén évtizedeket vesz igénybe.

<sup>4</sup> Marx későbbi barátja és munkatársa, Friedrich Engels (1820–1895) egészen közelműl szemlélte vizsgálata tárgyát: 1842-ben Manchesterben telepedett le, ahol az édesapja gyárát igazgatta.

<sup>5</sup> A történész Robert Allen felvetette, hogy a jövedelmi stagnálás hosszú időszaka kapja az „Engels-féle szünet” nevet. Lásd R. ALLEN: *Engels' pause: a pessimist's guide to the British industrial revolution*, Oxford University, 2007. Lásd még: R. ALLEN: Engels' pause: technical change, capital accumulation, and inequality in the British industrial revolution, *Explorations in Economic History*, 2009.

<sup>6</sup> A szöveg pedig így folytatódik: „Szent hajszára szövetezett e kísértet ellen a régi Európának minden hatalma: a pápa és a cár, Metternich és Guizot, francia radikálisok és német rendőrök.” (MEM, 4. köt. 441. p.) A német filozófus és közgazdász Karl Marx (1818–1883) óriási hatását kétségkívül részben irodalmi tehetsége és páratlan vitakészsége is magyarázza.

<sup>7</sup> Marx 1847-ben adja ki *A filozófia nyomorúsága* című kötetét, amelyben Proudhon néhány évvel korábban megjelent, *A nyomorúság filozófiája* című könyvét teszi nevetség tárgyává.

- <sup>8</sup> A 6. fejezetben még visszatérünk Marx és a statisztika viszonyára. Röviden annyit azért elmondhatunk: Marx időnként megpróbálta korának rendelkezésre álló statisztikai eszközeit a lehető legjobban mozgósítani (amelyek bár némileg fejlődtek Malthus és Ricardo óta, de objektíve még mindig meglehetősen kezdetlegesek voltak), legtöbbször azonban inkább csak ötletszerűen, így a rendkívül világos stílusban kifejtett elméleti fejtegetéseivel ezek egyáltalán nem voltak összhangban.
- <sup>9</sup> S. KUZNETS: Economic growth and income inequality, *The American Economic Review*, 1955. A *Trente Glorieuses* a második világháború után következő, rendkívüli növekedéssel jellemzett három évtized francia elnevezése, amit elsősorban a kontinentális Európában használnak.
- <sup>10</sup> R. SOLOW: A contribution to the theory of economic growth, *Quarterly Journal of Economics*, 1956.
- <sup>11</sup> Lásd S. KUZNETS: Shares of Upper Income Groups in Income and Savings, NBER, 1953. Simon Kuznets amerikai közgazdász 1901-ben született Ukrajnában. 1922-ben telepedt le az Egyesült Államokban, ott is halt meg 1985-ben. Tanulmányait a Columbia Egyetemen végezte, majd a Harvard oktatója lett. A nevéhez fűződnek az első amerikai államháztartási számlák és az első, egyenlőtlenséggel foglalkozó történelmi adatsorok.
- <sup>12</sup> A jövedelembevallások gyakran csak a népesség és a jövedelem egy részét érintik. A teljes jövedelem méréséhez nagyon fontos, hogy rendelkezésre álljanak az államháztartási számlák.
- <sup>13</sup> Másképpen fogalmazva, a legszegényebb amerikaiak 90%-át kitevő középső és alsó néprétegek részaránya a nemzeti jövedelemben jelentősen nő: 1910 és 1920 között 50–55%-kal, az 1940-es évek végén pedig 65–70%-kal.
- <sup>14</sup> Lásd S. KUZNETS: *Shares of Upper Income Groups*, 12–18. pp. Ezt a görbét időnként „fordított U görbének” is nevezik (*inverted-U-curve*). A Kuznets által leírt mechanizmus alapja az az elképzelés, hogy a szegény mezőgazdasági szektorban dolgozó lakosság fokozatosan a gazdag ipari szektorba áramlik (először csak a népesség egy része jut hozzá az ipari szektor által teremtett gazdagsághoz, ami növeli az egyenlőtlenséget, majd egy idő után ezek mindenki számára elérhetővé válnak, ami viszont csökkenti ezt), ám magától érthető, hogy ez a nagyban stilizált mechanizmus általánosabb szintre emelhető (többek között például a munkaerő fokozatos áramlása esetén az ipar különböző szektorai vagy a többé-kevésbé keresett foglalkozások között).
- <sup>15</sup> Érdekes, hogy Kuznetsnek nincs olyan adatsora, amely a 19. századi egyenlőtlenségek növekedését igazolná, ezt egyszerűen evidenciának tekinti (ahogy egyébként a korszak legtöbb más gondolkodója is).
- <sup>16</sup> Ahogy ő maga fogalmaz: „*This is perhaps 5 per cent empirical information and 95 per cent speculation, some of it possibly tainted by wishful thinking*”. (Ez talán 5%-ban empirikus információ és 95%-ban spekuláció, amit részben eltorzít az a fajta gondolkodás, ami szeretné, ha a dolgok úgy alakulnának, ahogy vélelmezzük.) Uo., 24–26. pp.
- <sup>17</sup> „*The future prospect of underdeveloped countries within the orbit of the free world*.” (A fejletlen országok jövője a szabad világon belül van.) Uo., 26. p.

- <sup>18</sup> Ezek az 1960–70-es évek óta a kutatásban és az oktatásban egyaránt előszeretettel alkalmazott modellek abból a feltevésből indulnak ki, hogy mindenki ugyanolyan fizetést kap, ugyanakkora vagyonnal és jövedelemmel rendelkezik, és definíció szerint a növekedés vívmányaiból minden társadalmi csoport ugyanolyan mértékben részesül. A valóságnak ez a leegyszerűsítése bizonyos nagyon speciális problémák vizsgálatakor indokolható, ugyanakkor nyilvánvalóan nagymértékben leszűkíti a vizsgálható közgazdasági kérdések körét.
- <sup>19</sup> Az 1970–80-as évek előtt a statisztikai hivatalok csak ritkán készítettek a jövedelemre és a háztartások költségvetésére vonatkozó felméréseket, ráadásul hajlamosak alacsony becsléssel a jövedelmeket, ami már csak azért is nagyon problematikus, mert a felső decilis gyakran a nemzeti jövedelemnek akár felét is birtokolhatja. Az adókkal kapcsolatos adatok még a korlátaikkal együtt is a legalkalmasabbak a magas jövedelmek kimutatására és a visszatekintésre egy egész évszázadra.
- <sup>20</sup> Lásd T. PIKETTY: *Les Hauts Revenus en France au XX<sup>e</sup> siècle : inégalités et redistributions 1901–1998*, Grasset, 2001. Ennek összefoglalását lásd Income inequality in France, 1901–1998, *Journal of Political Economy*, 2003.
- <sup>21</sup> Lásd A. ATKINSON, T. PIKETTY: *Top Incomes over the 20th Century: A Contrast Between Continental-European and English-Speaking Countries*, Oxford University Press, 2007; *Top Incomes: A Global Perspective*, Oxford University Press, 2010.
- <sup>22</sup> Lásd T. PIKETTY, E. SAEZ: Income inequality in the United States, 1913–1998, *The Quarterly Journal of Economics*, 2003.
- <sup>23</sup> A teljes bibliográfiai referencialista az online módszertani függelékben érhető el. Összefoglalásként lásd továbbá az alábbi cikket: A. ATKINSON, T. PIKETTY és E. SAEZ: Top incomes in the long-run of history, *Journal of Economic Literature*, 2011.
- <sup>24</sup> Természetesen ebben a könyvben nincs módunk valamennyi ország esetét részletesen tárgyalni, hiszen itt sokkal inkább a szintézisre törekszünk. Az érdeklődő olvasó azonban megtalálja a teljes adatsorokat a WTID honlapján (<http://topincomes.parisschoolofeconomics.eu>) és a fentebb említett módszertani könyvekben és cikkekben. Számos szöveg és dokumentum elérhető a könyv módszertani függelékében is: <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>.
- <sup>25</sup> A WTID jelenleg éppen olyan átalakuláson megy keresztül, amelynek eredményeképpen létrejön majd az egymást kiegészítő három adatalcsoportot egyesítő World Wealth and Income Database (WWID). Ebben a könyvben a jelenleg rendelkezésre álló legfőbb elemeket mutatjuk be.
- <sup>26</sup> Bár az élők vagyonára kivetett éves adóhoz elkészített vagyonnyilatkozatokat is fel lehet használni, de ezek az adatok hosszú távon ritkábban állnak rendelkezésre, mint az öröklésre vonatkozók.
- <sup>27</sup> Lásd a következő úttörő műveket: R. J. LAMPMAN: *The Share of Top Wealth-Holders in National Wealth, 1922–1956*, Princeton University Press, 1962; A. B. ATKINSON, A. J. HARRISON: *Distribution of Personal Wealth in Britain, 1923–1972*, Cambridge University Press, 1978.

- <sup>28</sup> Lásd T. PIKETTY, G. POSTEL-VINAY és J.-L. ROSENTHAL: Wealth concentration in a developing economy: Paris and France 1807–1994, *American Economic Review*, 2006.
- <sup>29</sup> Lásd J. ROINE, D. WALDENSTRÖM: Wealth concentration over the path of development: Sweden, 1873–2006, *Scandinavian Journal of Economics*, 2009.
- <sup>30</sup> Lásd T. PIKETTY: *On the long-run evolution of inheritance: France 1820–2050*, École d'économie de Paris, 2010 (az összefoglaló változatot a *Quarterly Journal of Economics* jelentette meg 2011-ben).
- <sup>31</sup> Lásd T. PIKETTY, G. ZUCMAN: *Capital is back: wealth-income ratios in rich countries, 1700–2010*, École d'économie de Paris, 2013.
- <sup>32</sup> Lásd főképpen R. W. GOLDSMITH: *Comparative National Balance Sheets: A Study of Twenty Countries, 1688–1978*, The University of Chicago Press, 1985. A teljes hivatkozások megtalálhatók az online módszertani függelékben.
- <sup>33</sup> Lásd A. H. JONES, *American Colonial Wealth: Documents and Methods*, Arno Press, 1977.
- <sup>34</sup> Lásd A. DAUMARD: *Les Fortunes françaises au XIX<sup>e</sup> siècle. Enquête sur la répartition et la composition des capitaux privés à Paris, Lyon, Lille, Bordeaux et Toulouse d'après l'enregistrement des déclarations de successions*, Mouton, 1973.
- <sup>35</sup> Lásd főképpen F. SIMIAND: *La Salaire, l'évolution, sociale et la monnaie*, Alcan, 1932; E. LABROUSSE: *Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au XVIII<sup>e</sup> siècle*, 1933; J. BOUVIER, F. FURET és M. GILET: *Le mouvement du profit en France au XIX<sup>e</sup> siècle. Matériaux et études*, Mouton, 1965.
- <sup>36</sup> Vannak tisztán intellektuális okok is, amelyek az árak, a jövedelmek és a vagyon változásának szentelt közgazdaságtan- és társadalomtörténet (amit néha „szériális történelemnek” is neveznek) hanyatlását indokolják. Az én megközelítésemben ez egy sajnálatos és visszafordítható folyamat, amelyekre a későbbiekben még visszatérek.
- <sup>37</sup> Ez a magától értetődően destabilizáció mechanizmus (minél gazdagabb valaki, annál inkább nő a vagyona) Kuznetst nagyon aggasztotta, ebből született 1953-as könyvének címe is: *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*, National Bureau of Economic Research. Számára azonban még nem állt rendelkezésre a megfelelő történelmi távlat a teljes elemzés elvégzéséhez. Ez a divergencia irányába ható erő egy másik klasszikusnak számító kötet központi témáját is adja: J. MEADE: *Efficiency, Equality, and the Ownership of Property*, Allen & Unwin, 1964 és A. ATKINSON, A. HARRISON: *Distribution of Personal Wealth in Britain, 1923–1972*, id. mű, ami bizonyos értelemben az előző logikai meghosszabbítása. Kutatásainkkal közvetlenül ezeknek a szerzőknek a nyomdokain járunk.

## I. rész. Jövedelem és tőke

- <sup>1</sup> Lásd: South African police open fire on striking miners, *New York Times*, 2012. augusztus 17.
- <sup>2</sup> Lásd a vállalat hivatalos közleményét: Lonmin seeks sustainable peace at Marikana, 2012. augusztus 25, [www.lonmin.com](http://www.lonmin.com). A dokumentum szerint a bányászok jövedelme

a konfliktus előtt havi 5405 rand volt, amit a béremelés 750 ranggal növelt meg (1 afrikai rand kb. 0,1 eurónak felel meg). Ezek az adatok megegyeznek a sztrájkolók által elmondottakkal és a sajtóban közöltekkel.

<sup>3</sup> A „tényezők szerinti” eloszlást néha funkcionális vagy makroökonómiai eloszlásnak is nevezik, az „egyéni” eloszlást pedig személyes vagy mikroökonómiai néven emlegetik. Valójában azonban az eloszlás két dimenziója egyszerre vonatkozik mikroökonómiai (vagyis a vállalatok és egyéni ágensek szintjén vizsgálándó) és makroökonómiai (vagyis nemzetgazdasági vagy világ gazdasági szinten értelmezett) mechanizmusokra.

<sup>4</sup> A sztrájkolók szerint ez a jövedelem elérte az évi egymillió eurót (ami kb. kétszáz bányász jövedelme), sajnos azonban a vállalat honlapján erre vonatkozó információ nem áll rendelkezésre.

<sup>5</sup> Kb. 65–70%-ot tesznek ki a fizetések és az egyéb munkajövedelmek, 30–35%-ot pedig a profit, a bérleti díjak és más tőkejövedelmek.

<sup>6</sup> A nemzeti jövedelmet „nettó nemzeti terméknek” is nevezik (szembeállítva a tőke értékcsökkenését magában foglaló bruttó nemzeti termékkel, a GDP-vel). E könyvben azonban a jóval egyszerűbb és intuitívabb „nemzeti jövedelem” kifejezést használjuk. A külföldről származó nettó jövedelem a külföldről kapott és a külföldre fizetett jövedelem különbségként határozható meg. Ezek az ellentétes irányú jövedelemáramlások elsősorban tőkejövedelmet foglalnak magukban, de ide tartoznak a munkajövedelmek és az egyirányú transzferek is (például a migránsok esetében az anyaország felé). Lásd az online módszertani függelék.

<sup>7</sup> A globális jövedelmet természetesen úgy definiálhatjuk, mint az egyes országok jövedelmének összességét, a globális termék pedig az egyes országok nemzeti termékének összessége.

<sup>8</sup> Angolul a *national wealth* vagy a *national capital* fogalmakat használjuk. Igyekezzünk elkerülni a nemzeti javak kifejezés használatát, hiszen franciául a *richesse* kifejezés – sokkal inkább, mint az angol *wealth* szó – gyakran kétértelműen használt, időnként forgalom, *flow* (az egy év alatt megtermelt javak), *stock*, vagyis állomány jellegű (egy bizonyos időpontban birtokolt összes javak) értelemben használjuk. A 18. és a 19. században a francia szerzők gyakran *fortune nationale*-ról (nemzeti vagyonról), az angol szerzők pedig *national estate*-ről beszéltek (tegyük hozzá, hogy az *estate* szó angolul a vagyon összességét jelenti, legyen szó ingatlanjavakról – *real estate* – vagy más típusú javakról – *personal estate*). Akárhogy is nevezzük, ugyanazt értjük alatta.

<sup>9</sup> Az eszközök és követelések kategóriáinak meghatározására alapvetően a nemzeti számvitelre vonatkozó, jelenleg érvényben lévő nemzetközi szabályokat alkalmazzuk, az online módszertani függelékben részletesen tárgyalt néhány apró eltéréssel.

<sup>10</sup> Az országonkénti részletes adatok megtalálhatók az online módszertani függelék táblázataiban.

<sup>11</sup> A gyakorlatban a medián jövedelem (vagyis az a jövedelemhatár, ami alatt a lakosság felének jövedelme elhelyezkedik) általában 20–30%-kal alacsonyabb, mint az átlagjövedelem. Ez abból adódik, hogy az eloszlási görbe felső része sokkal elnyújtottabb, mint az

alsó része vagy a közepe, ami az átlagot felfelé tolja (a mediánt viszont nem). Az egy lakosra jutó nemzeti jövedelem az adózás és átcsoportosítás előtti átlagjövedelemnek felel meg. A gyakorlatban a fejlett országok lakói a jövedelmek harmada és fele közötti összeget adókra, levonásokra és különböző hozzájárulásokra fordítják, ami lehetővé teszi közszolgáltatások, az infrastruktúra, a társadalmi védelem, az egészségügyi és az oktatási költségek jó részének finanszírozását. Az adók és a közköltségek kérdésével főképpen a negyedik részben foglalkozom.

<sup>12</sup> E hatalmas tömegben belül a (pénzügyi eszközök közé tartozó) bankjegyek és a pénzürmék elenyésző mennyiséget képviselnek: lakosonként csupán néhány száz eurót; néhány ezret, ha beleértjük az aranyat, az ezüstöt és az értéktárgyakat is, ami összességében a vagyon 1–2%-át teszi ki. Részleteket lásd az online módszertani függelékben. Látni fogjuk azt is, hogy az állami vagyon jelenleg megközelíti az államadósságot, éppen ezért nem abszurdum az az álláspont, hogy a háztartások birtokolják ezeket a vagyonelemeket is a pénzügyi aktívák révén.

<sup>13</sup> Az  $\alpha = r \times \beta$  egyenlet „ $\alpha$  egyenlő  $r$ -szer  $\beta$ ”-ként olvasandó. A  $\beta=600\%$  egyébként megegyezik a  $\beta=6$ -tal, mint ahogy az  $\alpha=30\%$  megegyezik az  $\alpha=0,30$ -dal, és az  $r=5\%$  annyit tesz, mint  $r=0,05$ .

<sup>14</sup> A *profitráta* fogalmánál szívesebben használom a *tőkehozam* kifejezést, egyrészt mivel a profit csak egy azon jogi formák közül, amelyekben a tőkejövedelem megjelenhet, másrészt mert a profitráta kifejezést sokszor kétértelműen használták, időnként a megtérülési rátát nevezték így, néha – hibásan – a jövedelemből vagy a kibocsátásból a tőkére eső részt (vagyis az  $\alpha$ -t) értették alatta, nem pedig az  $r$ -et, ami ugyancsak különböző. Az is előfordul, hogy a nyereség kifejezést használják az  $\alpha$  profitrész jelölésére. Néha határrátának is nevezik.

<sup>15</sup> A kamat a tőkejövedelmek egészen különleges formája, sokkal kevésbé jellemző, mint például a profit, a bérleti díj vagy az osztalék (amelyek a tőke átlagos szerkezetét tekintve mennyiségi értelemben is sokkal jelentősebbek, mint a kamat). A kamatláb (ami egyébként a kölcsönfelvevő személyétől függően nagyon változó lehet) tehát nem reprezentatív, az átlagos tőkehozam tekintetében gyakran jóval alacsonyabb: ez a fogalom akkor lesz hasznos a számunkra, amikor az államadósság nagyon specifikus esetét fogom vizsgálni.

<sup>16</sup> Az itt megadott éves kibocsátás alatt a vállalati *hozzáadott értéket* kell érteni, ami a termékek és szolgáltatások eladásának összege (*bruttó árbevétel*) és a termékek és szolgáltatások más vállalatoknak fizetendő bekerülési költsége közötti különbség (*termelőfelhasználás*). A hozzáadott érték méri az illető vállalat hozzájárulását az ország hazai termékéhez. Definíció szerint a hozzáadott érték azt az összeget is jelenti, amellyel a vállalat rendelkezik, hogy kifizesse a munkabért, illetve a termelésben lekötött tőke hozamát. Jelen esetben a tőke értékcsökkenésének levonása utáni hozzáadott értékről (vagyis miután levontuk azokat a költségeket, amelyek a tőke és a berendezések elhasználódásával kapcsolatosak) és értékcsökkenés utáni profitról beszélünk.

<sup>17</sup> Lásd főképpen R. GRIFFEN: *The Growth of Capital*, 1889. Részletesebb bibliográfiai információért lásd az online módszertani függelék.



- <sup>18</sup> A nemzeti vagyon és a nemzeti jövedelem fogalmainak előnye, hogy kiegyensúlyozottabb képet adnak egy ország gazdagodásáról, mint a bruttó hazai termék, ami bizonyos értelemben jóval „termelésközpontúbb” megközelítést képvisel. Például ha egy természeti katasztrófa következtében a vagyon egy része megsemmisül, a tőke leértékelődése csökkenti a nemzeti jövedelmet, míg a GDP az újjáépítési munkákból kifolyólag növekedni fog.
- <sup>19</sup> A második világháború óta működő hivatalos rendszerek történetéről lásd bővebben az ENSZ-nél 1993-ban elfogadott rendszer (ami az *SNA 1993* nevet viselte és elsőként adott a vagyonmérlegek meghatározásához összehangolt definíciót) egyik kiemelkedő művelője tollából: A. VANOLI: *Une histoire de la comptabilité nationale*, La Découverte, 2002. Lásd továbbá R. STONE kiváló beszámolóját: *The Accounts of Society* (Nobel Memorial Lecture, 1984, megjelent a *Journal of Applied Econometrics*-ben, 1986. Stone a háború utáni brit és ENSZ-számlák egyik úttörője) és F. FOURQUET: *Les comptes de la puissance – Histoire de la comptabilité nationale et du plan*, Recherches, 1980 (a *Trente Glorieuses* francia számláin közreműködők beszámolóinak gyűjteménye).
- <sup>20</sup> Angus Maddison (1926–2010) brit közgazdász, szakterülete az államháztartási számlák nagyon hosszú időszakra szóló globális rekonstrukciója. Megjegyzendő, hogy Maddison történeti adatai kizárólag a termelési folyamatra (GDP, lakosság és lakosonkénti GDP) vonatkoznak, és nem foglalkoznak a nemzeti jövedelemmel, a jövedelem felosztásával a tőke és a munka között, sem a tőkeállománnyal. A termelés és a jövedelem globális eloszlásának fejlődéséről lásd még François Bourguignon és Branko Milanovic úttörő munkáit. Bővebben lásd az online módszertani függelék.
- <sup>21</sup> Itt az 1700-as évektől kezdődő adatsorokkal dolgozunk, de Maddison becslései egészen az ókorig nyúlnak vissza. Ezek szerint Európa az 1500-as évek körül kezdett előnyre szert tenni, míg 1000 körül Ázsia és Afrika (főképpen az arab világ) járt az élen. Lásd bővebben az online elérhető S1.1., S1.2. és S1.3. kiegészítő ábrát.
- <sup>22</sup> A magyarázat egyszerűsítése végett az Európai Unióhoz soroljuk az olyan kis európai országokat, mint Svájc, Norvégia vagy Szerbia, amelyek ugyan még nem tagjai az Európai Uniónak, de a környezetükben EU-tagállamok vannak (az Unió *stricto sensu* lakossága 2012-ben 510 millió, nem pedig 540 millió). Ugyanígy Fehéroroszországot és Moldáviát az orosz/ukrán tömbhöz soroltuk. Törökország, a Kaukázus és Közép-Ázsia az ázsiai blokkba került. A részletes, országonkénti adatok online elérhetők.
- <sup>23</sup> Lásd az online elérhető S1.1. kiegészítő táblázatot
- <sup>24</sup> Ugyanez vonatkozik Ausztráliára és Új-Zélandra is (alig 30 millió lakos, vagyis a világ lakosságának kevesebb, mint 0,5%-a, lakosonként 30 000 eurós GDP-vel), ezeket az egyszerűség kedvéért Ázsiához soroltuk. Lásd az online elérhető S1.1. kiegészítő táblázatot.
- <sup>25</sup> Az amerikai GDP átváltására használt 1,30-as árfolyammal tehát az Egyesült Államok egyszerűben kb. 10%-kal szegényebbnek tűnik, egy főre jutó GDP-je 40 000 euró alá süllyed és a 35 000 eurót közelíti (ami egyébként jól mérné az Európába látogató amerikai turista vásárlóerejét). Lásd az S1.1. online elérhető kiegészítő táblázatot. Az ICP-ből

(International Comparison Program) származó, vásárlóerő-paritásra vonatkozó hivatalos becsléseket egy nemzetközi szervezetekből álló konzorcium készíti (többek között a Világbank, az Eurostat részvételével), amelyekben minden országot elkülönítve kezelnek. Vannak persze különbségek az eurózónán belül is (az itt feltüntetett 1,20-as euró/dollár paritás átlagosnak számít). Lásd az online módszertani függelékét.

<sup>26</sup> A dollár vásárlóereje az euróhoz képest 1990 óta tendenciaszerűen csökken, ennek az oka abban keresendő, hogy az infláció kicsit magasabb volt az Egyesült Államokban (évi 0,8%, ami 20 év alatt 20%-ot jelent). A devizaátváltási árfolyamok átlagát az 1.4. ábra mutatja éves szinten, ezért a rövid távon jellemző nagyfokú változékonyság nem érzékelhető.

<sup>27</sup> Lásd az online módszertani függelékét.

<sup>28</sup> Ez az, amivel általában találkozhatunk – az ún. Balassa–Samuelson-modell, ami egyébként elég jól magyarázza a szegény országok esetében a gazdag országokat meghaladó mértékű VEP (vásárlóerő-paritás)-korrekciót. A gazdag országokban azonban a dolgok kevésbé egyértelműek: a világ leggazdagabb országa (az Egyesült Államok) VEP-korrekciója az 1970-ig 1-nél nagyobb volt, de az 1980-as évektől kezdve 1-nél kisebb. A mérési hibán túl magyarázat lehet az is, hogy az elmúlt időszakban az Egyesült Államokban a fizetések tekintetében jelentős egyenlőtlenség volt megfigyelhető, ami az alacsonyan képzett munkaerőt igénylő, nemzetközi kereskedelembe nem szereplő szolgáltatások árát lefelé mozdította el (hasonlóan a szegény országokban megfigyeltékhez).

<sup>29</sup> Lásd az online elérhető S1.2-es kiegészítő táblázatot.

<sup>30</sup> A könyvben a hivatalos becslések alkalmazása mellett döntöttünk az elmúlt időszak vizsgálatokkor, de lehet, hogy a következő ICP-vizsgálatok ártértékelik majd a kínai GDP-t. A Maddison/ICP vitáról bővebben lásd az online módszertani függelékét.

<sup>31</sup> Lásd az online elérhető S1.2. kiegészítő táblázatot. Az Európai Unió részesedése 215-ről 255-re növekedett, az Egyesült Államoké és Kanadáé 20%-ról 24%-ra, Japáné pedig 5%-ról 8%-ra.

<sup>32</sup> Ez persze nem jelenti azt, hogy a kontinensek határai hermetikusan záródnának: az itt megadott nettó áramok a kontinensek közötti jelentős keresztrészesedéseket fednek el.

<sup>33</sup> Ez az afrikai kontinensre vonatkozó átlagos 5% viszonylag stabilnak tűnik az 1970 és 2012 közötti időszak egészét vizsgálva. Ám megjegyzendő, hogy a kiáramló tőkejövedelem nagyságrendileg háromszorosa a beáramló külföldi segélyek összegének (a mérték egyébként vita tárgya). Ezekről a becslésekről lásd bővebben az online módszertani függelékét.

<sup>34</sup> Másképpen fogalmazva: a globális termelésben Ázsia és Afrika része 1913-ban nem érte el a 30%-ot, a globális jövedelem tekintetében pedig közelebb volt a 25%-hoz. Lásd az online módszertani függelékét.

<sup>35</sup> Az 1950-es évek óta jól ismert tény, hogy a fizikai tőke felhalmozásával csak részben magyarázható a hosszú távú termelékenységnövekedés, a legfontosabb ok az emberi tőke és az új ismeretek felhalmozódása. Lásd mindenekelőtt R. SOLOW: A contribution to the theory of economic growth, id. cikk. Az újabban megjelent cikkek, mint például

C. JONES és P. ROMER: The new Kaldor facts: ideas, institutions, population and human capital, *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2010 és R. GORDON: Is U.S. economic growth over? Faltering innovation confronts the six headwinds, *NBER Working Paper*, 2012. Mindezek jó kiindulási pontot jelentenek a hosszú távú növekedés feltételeivel foglalkozó bőséges szakirodalom megismeréséhez.

<sup>36</sup> Egy nemrégiben készült tanulmány szerint az a statikus nyereség, ami abból származik, hogy Kína és India megnyitotta piacait a világkereskedelem előtt, a világ GDP-jében csupán 0,4%-os növekedést jelentett, míg Kína esetében a GDP-jének 3,5%-áról, India esetében pedig a GDP-jének 1,6%-áról van szó. Figyelembe véve a szektorok és az országok közötti óriási redistributív hatást (úgy, hogy a vesztesek száma mindegyik országban igen nagy), nehéz a kereskedelmi nyitást (amit az országok valamilyen oknál fogva erősen szorgalmaznak) csupán ezekkel a nyereségekkel igazolni. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>37</sup> Az egyes részidőszakok részletesebb adataiért lásd az online elérhető S2.1. kiegészítő ábrát.

<sup>38</sup> Egy jellegzetes példa az Európa lakosságának harmadát elpusztító 1347-es nagy pestisjárvány, amely több évszázad lassú növekedésének eredményét semmisítette meg.

<sup>39</sup> Figyelembe véve a népesség előregedését, a felnőtt lakosság arányának globális növekedési üteme még nagyobb volt: évente 1,9% 1990 és 2012 között (a felnőttek aránya a világ lakosságában 57%-ról 65%-ra nőtt ebben az időszakban, 2012-ben nagyjából 80% Európában és Japánban, Észak-Amerikában pedig 75%). Lásd az online módszertani függelék.

<sup>40</sup> Ha egy nőre 1,8 (élve)születés jut, vagyis felnőttként 0,9 gyermek, akkor a népesség egy generáció alatt 10%-kal csökken, vagyis évente kb. 0,3%-kal. Ha egy nőre átlagosan 2,2 gyerek, tehát egy felnőttre 1,1 gyerek jut, az egy emberöltő alatt 10%-os, vagyis 0,3%-os népességnövekedést von maga után. 1,5 gyermek/nő arány esetén a növekedés  $-1,0\%$  évente, 2,5 gyermek/nő arány esetén  $+0,7\%$ .

<sup>41</sup> Lehetetlen e könyv keretein belül az országos és regionális szintű demográfiai viselkedés (tág értelemben többek között a születésszám, házasságkötések, családszerkezet) változásával és variációival foglalkozó nagyszámú történelmi, szociológiai és antropológiai munkáról beszámolni. Megemlítenénk azért Emmanuel TODD és Hervé LE BRAS francia, európai és globális kartográfiára és családszerkezetre vonatkozó munkáit, *L'Invention de la France*, 1981, újra kiadva: Gallimard, 2012, illetve *L'Origine des systèmes familiaux*, Gallimard, 2011. Teljesen más szempontokat követő munka Gosta ESPING ANDERSEN-é, aki a jóléti államok különböző típusaival, továbbá a családi élet és a karrier összehangolását segítő politikai intézkedések növekvő szerepével foglalkozik (lásd például *Trois Leçons sur l'État providence*, Seuil, 2008).

<sup>42</sup> Az országonkénti részletes adatsorokat lásd az online módszertani függelékben.

<sup>43</sup> A világ lakosságának növekedési rátája a központi forgatókönyv szerint 2070 és 2100 között 0,1%-os lesz,  $-1,0\%$  az alacsony és  $+1,2\%$  a magas becslés szerint. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>44</sup> Lásd P. ROSANVALLON: *La société des égaux*, Seuil 2011, 131–132. pp.

<sup>45</sup> 2012-ben Fekete-Afrika átlagos GDP-je kb. 2000 euró lakosonként, ami kb. 150 eurós havi jövedelmet jelent (lásd 1. fejezet 1.1. táblázat). Ám a legszegényebb országokban (például a Kongói Demokratikus Köztársaság, Nigéria, Csád és Etiópia) ennek a jövedelemnek a harmada, a leggazdagabbakban (Észak-Afrika szomszédos államai) viszont ennek háromszorosa jut egy főre. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>46</sup> Maddisonnak az erre az időszakra vonatkozó becslései (amelyek a többinél kevésbé megbízhatók) azt mutatják, hogy 1700-ban a „kiindulópont” még alacsonyabb volt Észak-Amerikában és Japánban (jobban megközelítette a világ, mint Nyugat-Európa átlagát), így aztán esetükben az 1700 és 2012 között az átlagos jövedelem teljes növekedése inkább harmincszoros, mint hússzoros lehetett.

<sup>47</sup> Hosszabb távon az egy személy által ledolgozott munkaórák száma nagyjából a felére csökkent (bár az országok között e tekintetben jelentős különbségek voltak), így a termelékenység növekedése nagyjából kétszer akkora volt, mint az egy lakosra jutó kibocsátásé.

<sup>48</sup> Lásd az online elérhető S2.2. kiegészítő táblázatot.

<sup>49</sup> Az érdeklődő olvasó a módszertani függelékben historikus adatsorokat talál a mai pénzben kifejezett átlagjövedelmekre vonatkozóan számos országot illetően a 18. század elejétől kezdve. A 19. és 20. századi Franciaország élelmiszerei, ipari termékei és szolgáltatásai árával kapcsolatban részletesebben különböző forrásokból (elsősorban a Jean Fourastié által kiadott hivatalos mutatókból és árjegyzékekből származó), valamint a vásárlóerő növekedését bemutató elemzést lásd T. PIKETTY: *Les Hauts Revenus en France au XX<sup>e</sup> siècle*, i. m., 80–92. pp.

<sup>50</sup> Minden attól függ persze, hogy hol veszi az ember a répát – a szerző itt az átlagos mutatóról beszél.

<sup>51</sup> T. PIKETTY: *Les Hauts Revenus en France au XX<sup>e</sup> siècle*, i. m., 83–85. pp.

<sup>52</sup> Uo., 86–87. pp.

<sup>53</sup> Franciaország és az Egyesült Államok példáján a szolgáltatások különböző rétegeinek a 19. század végétől a 20. század végéig tartó időszakban vett történelmi konstrukciójának elemzéséhez lásd T. PIKETTY: *Les créations d'emploi en France et aux États-Unis. Services de proximité contre petits boulots? Les Notes de la Fondation Saint-Simon*, 1997. Lásd még: *L'emploi dans les services en France et aux États-Unis: une analyse structurale sur longue période*, *Économie et statistique*, 1998. Megjegyzendő, hogy a hivatalos statisztikákban a gyógyszeripart az iparhoz, nem pedig az egészségügyi szolgáltatásokhoz sorolják, akárcsak például az autóipar és a repülőgépgyártás is az iparhoz, nem pedig a közlekedési szolgáltatásokhoz tartozik. Kétségtől helyénvalóbb lenne a tevékenységeket a céljuk szerint csoportokba sorolni (mint például egészségügy, közlekedés, lakás), és teljesen elfelejteni a mezőgazdaság/ipar/szolgáltatás felosztást.

<sup>54</sup> Csak a tőke értékcsökkenését – az elhasznált épületek és berendezések helyettesítését – veszi figyelembe a termelési költségeken alapuló kalkuláció. A köztulajdonban lévő tőke értékcsökkenéstől mentes hozamát azonban közmegegyezés szerint nulla értéken rögzítik.

<sup>55</sup> Lásd az online módszertani függelék.

- <sup>56</sup> Hervé Le Bras és Emmanuel Todd sem mondanak mást, amikor az oktatás széles körű elterjedésével jellemezhető 1980 és 2010 közötti időszakot Franciaországban „kulturális *Trente Glorieuses*”-nek nevezik, szembeállítva az 1950 és 1980 közötti „gazdasági *Trente Glorieuses*”-zel.
- <sup>57</sup> Igaz, hogy a növekedés nullához közeli volt a 2007 és 2012 közötti években a 2008–09-es recesszió következtében. A részletes, Nyugat-Európára, Észak-Amerikára (bár ezek az adatok kis eltérést mutatnak az itt megadottakhoz képest Európa és Amerika egészét tekintve) és az egyes országokra vonatkozó kiegészítő adatokat lásd az online elérhető S2.2. kiegészítő táblázatban.
- <sup>58</sup> Lásd R. GORDON: *Is US economic growth over? Faltering innovation confronts the six headwinds*, NBER Working Paper, 2012.
- <sup>59</sup> Később (a 11. fejezetben) még visszatérek erre a kérdésre.
- <sup>60</sup> Hangsúlyoznunk kell, hogy 1990 és 2012 között, ha pusztán a felnőtt lakosságra jutó kibocsátás növekedését vizsgáljuk, a globális egy főre eső kibocsátás 2,1%-ra becsült növekedési üteme 1,5%-ra csökken. Ez logikusan következik abból, hogy a demográfiai növekedés a kérdéses időszakban 1,3%-ról 1,9%-ra emelkedett. Ez lehetővé teszi, hogy ne csak a teljes lakosság, de ezen belül a felnőtt lakosság lélekszámát is kiszámoljuk. Eből is látszik a demográfiai kérdések fontossága, amikor a globális kibocsátás 3,4%-os növekedési ütemét alkotóelemeire bontjuk. Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>61</sup> Csak Afrika és India nem tudja behozni a lemaradást. Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>62</sup> Lásd 1. fejezet 1.1.–1.2. ábra.
- <sup>63</sup> A IV. év germinál 25-ei törvény (1796. április 14.) megerősíti a frank ezüstparitását, a XI. év germinál 17-ei (1803. április 7.) pedig kettős paritást rögzített: a frank 4,5 gramm sterlingezüstöt és 0,19 gramm aranyat ér (az arany/ezüst értékének aránya 1/15,5). A Francia Központi Bank megalapítása után néhány évvel, egy 1803-ban kiadott rendelettel válik hivatalossá a *franc germinal* elnevezés. Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>64</sup> Az 1816 és 1914 között érvényben lévő aranystandard értelmében a font sterling 7,3 gramm sterlingaranyat ért, vagyis pontosan a frank aranyparitásának 25,2-szeresét. Van ugyan néhány, az ezüst-arany bimetalizmushoz és ennek fejlődéséhez kapcsolódó bonyodalom, de ezek tárgyalásától most eltekintünk.
- <sup>65</sup> 1971-ig a font sterling 20 shillingre volt osztható, ami egyenként 12 pennyt ért (vagyis egy font 240 penny). A guinea 21 shillinget ért, vagyis 1,05 fontot. Időnként használják a hétköznapi beszélgetésekben is, főleg a szabadfoglalkozások honoráriumai esetén, vagy néhány előkelő üzletben. Franciaországban a *livre tournois* 20 dénár, vagy 240 garasra volt osztható, egészen az 1795-ös decimális reformig. Ettől fogva a frank 100 *centime*-ra volt osztható, amit időnként *sous*-nak, garasnak hívtak a 19. században. A 18. században a Lajos-arany 20 *livre tournois*-t érő érme, ami nagyjából 1 font sterlingnek felel meg. Használják ezen kívül még az *écu*-t, vagyis tallért, ami 1795-ig 3 *livre tournois*-t ér, 1795 és 1878 között pedig egy 5 frankot érő érmét jelent. Ha megnézzük, hogy a korszak regényírói milyen könnyedén váltanak egyik egységről a másikra, azt kell gondolnunk, hogy a korszakban élők tökéletesen tisztában voltak ezekkel az árnyalatokkal.

<sup>66</sup> Az általunk hivatkozott átlagos nemzeti jövedelem itt az egy felnőttre jutót jelenti, ami adekvátabb ebben az esetben, mint az egy lakosra jutó. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>67</sup> Az átlagos évi jövedelem az 1850-es évek Franciaországában 700–800 frank, 1900 és 1910 között pedig 1300–1400 frank körül alakul. Lásd az online módszertani függelék.

## II. rész. A tőke/jövedelem arány változásai

<sup>1</sup> A becslések szerint (főképpen King és Petty Nagy-Britanniában, Vauban és Boisguillebert Franciaországban) a mezőgazdasági kiszolgáló épületek és állatállomány a ma „egyéb hazai tőkeként” osztályozott tőke nagyjából felét képviselte a 18. században. Ha ezektől eltekintünk és csak az iparra és a szolgáltatásokra koncentrálunk, megfigyelhető, hogy a más, nem-mezőgazdasági tőke fejlődése éppen olyan jelentős, mint a lakáscélú ingatlanoké (ha nem még jelentősebb).

<sup>2</sup> Biroteau ingatlanspekulációja a Madeleine-templom környékén jó példa ehhez.

<sup>3</sup> Említhetnénk Goriot apó tézisaüzemét vagy Biroteau illatszergyárát.

<sup>4</sup> Az ehhez kapcsolódó részletes adatsorok online elérhetők.

<sup>5</sup> Lásd az online módszertani függelék.

<sup>6</sup> Nagy-Britannia és Franciaország kereskedelmi és fizetési mérlegének részletes éves adatai megtalálhatók az online módszertani függelékben.

<sup>7</sup> A két ország nettó külföldi pozíciói majdnem mindig a nemzeti jövedelem –10%-a és +10%-a között ingadoztak az 1950-es évek óta, vagyis tízszer, hússzor alacsonyabb szinten voltak, mint a *belle époque*-ban. A nettó külföldi pozíciók mérési problémái, amelyekkel manapság találkozunk, alapvetően nem kérdőjelezik meg ezt az állítást.

<sup>8</sup> Pontosabban fogalmazva 1700-ban egy éves átlagos 30 000 eurós jövedelemhez inkább 210 000 eurónyi átlagos jövedelem tartozott volna (ami nagyjából hét, nem hat év jövedelemnek felel meg), amiből 150 000 euró termőföldként (ez nagyjából öt évnnyi jövedelemmel egyenlő, ha beleértjük a mezőgazdasági épületeket és az állatállományt is), 30 000 euró lakóingatlanba fektetett tőkeként, 30 000 euró pedig egyéb hazai tőkeként jelenik meg.

<sup>9</sup> Ebben az esetben is 1910-ben a 30 000 eurós átlagjövedelem mellett a vagyon inkább 210 000 euró nagyságrendű lehetett (vagyis hét év jövedelmének felelt meg), míg a más hazai tőkeelemek inkább a 90 000 eurót (három évnnyi jövedelem) közelítették meg a 60 000 euró (vagyis két évnnyi jövedelem) helyett. Az itt szereplő számokat nem véletlenül egyszerűsítettem és kerekítettem. A részletesebb adatokért lásd az online módszertani függelék.

<sup>10</sup> Pontosabban fogalmazva: a közösségi aktívák a nemzeti jövedelem 93%-át, az államadósság pedig a 92%-át teszi ki Nagy-Britanniában, vagyis a nettó közösségi vagyon +1%; a francia közösségi eszközök értéke a nemzeti jövedelem 145%-át, az adósságok pedig a 114%-át teszik ki, vagyis a nettó közösségi vagyon +31%. A két országra vonatkozó részletes éves adatokért bővebben lásd az online módszertani függelék.

- <sup>11</sup> Lásd F. CROUZET: *La Grande Inflation. La monnaie en France de Louis XVI à Napoléon*, Fayard, 1993.
- <sup>12</sup> 1815 és 1914 között Nagy-Britannia elsődleges költségvetési többlete átlagosan a GDP 2–3 százalékpontjával volt egyenlő, vagyis éppen az adósság kamatainak finanszírozására volt elegendő (az oktatás összköltségvetése ebben az időben a GDP 2 százalékpontját sem érte el). Az elsődleges és másodlagos deficit, illetve az államkötvények hozamának alakulásáról az időszakra vonatkozó részletes, éves bontású adatsorokat lásd az online módszertani függelékben.
- <sup>13</sup> Ez a két fizetési kötelezettség alapvetően megmagyarázza a 19. századi Franciaország államadósságának növekedését. Az összegekre és a forrásokra vonatkozó információért lásd az online módszertani függelékben.
- <sup>14</sup> 1880 és 1914 között az államadósság kamatai Franciaországban meghaladták a briteknél megfigyelt kamatot is. A két ország államháztartási hiányára vonatkozó részletes adatsorokért lásd az online módszertani függelékben.
- <sup>15</sup> Ricardo *A politikai gazdaságtan és az adózás alapelvei* (1817) című művében nem minden kétséget kizáróan tárgyalja ezt a kérdést; a témával kapcsolatban lásd G. CLARK érdekes történelmi elemzését: *Debts, deficits, and crowding out: England, 1716–1840. European Review of Economic History*, 2001.
- <sup>16</sup> Lásd R. BARRO: *Are government bonds net wealth? Journal of Political Economy*, 1974; illetve *Government spending, interest rates, prices, and budget deficits in the United Kingdom, 1701–1918, Journal of Monetary Economics*, 1987.
- <sup>17</sup> Lásd P. SAMUELSON: *Economics*, 8. kiad. 1970. 831. p.
- <sup>18</sup> Lásd C. ANDRIEU, L. LE VAN és A. PROST: *Les Nationalisations de la Libération: de l'utopie au compromis*, FNSP, 1987. és T. PIKETTY: *Les Hauts Revenus en France au XX<sup>e</sup> siècle*, i. m., 137–138. pp.
- <sup>19</sup> Sokat segít a megértésben, ha újraolvassuk a becsléseket Nagy-Britannia nemzeti vagyona-ra vonatkozóan a 20. század különböző időpontjaiban, hiszen a közösségi aktívák és tartozások formái és nagysága szélsőséges mértékben változott. Lásd mindenekelőtt H. CAMPION: *Public and Private Property in Great Britain*, Oxford University Press, 1939; J. REVELL: *The Wealth of the Nation. The National Balance Sheet of the United Kingdom, 1957–1961*, Cambridge University Press, 1967. Giffen idejében ez a kérdés fel sem vetődött, annyira magától értetődő volt a magántőke vezető szerepe. Ugyanezt a változást figyelhetjük meg Franciaországban, például DIVISIA, DUPIN és ROY által 1956-ban publikált *À la recherche du franc perdu* című műben, amelynek harmadik, Franciaország vagyona-nak szentelt kötete (*La Fortune de la France*) nem minden nehézség nélkül igyekszik a Colson által a *belle époque*-ban közölt becsléseket az időszakra alkalmazni.
- <sup>20</sup> A hosszú távú változások jobb megértése érdekében az itt bemutatott ábrák csak az évtizedes átlagértékeket tüntetik fel, és figyelmen kívül hagyják a pusztán néhány évig tartó szélsőséges eseteket. A teljes, éves adatsorokért lásd az online módszertani függelékben.
- <sup>21</sup> Az 1913 és 1950 között jellemző átlagos 17%-os infláció nem veszi figyelembe az 1923-as év adatait, amikor az árak az év eleje és vége között százmilliószorosukra növekedtek.

- <sup>22</sup> Majdnem holtversenyben az élbolyhoz tartozó, évente kb. 8 millió járművet értékesítő General Motors, Toyota és Renault-Nissan vállalatokkal. A francia állam a Volkswagen és a Peugeot utáni harmadik legnagyobb európai autógyártó, a Renault tőkéjének még mindig nagyjából 15%-át birtokolja.
- <sup>23</sup> Figyelembe véve a források szűkösségét, az is lehetséges, hogy ez az eltérés részben statisztikai hibákból is adódik. Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>24</sup> Lásd például M. ALBERT: *Capitalisme contre capitalisme*, Seuil, 1991.
- <sup>25</sup> Lásd például G. DUVAL: *Made in Germany*, Seuil, 2013.
- <sup>26</sup> Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>27</sup> Ricardo korszakához viszonyítva az az igazi különbség, hogy az 1800-as évek elejének brit tőkései elég gazdagok voltak ahhoz, hogy az államháztartási hiány finanszírozásán túl további magánmegtakarításokat generáljanak, és így a nemzeti tőke érintetlen maradjon. Az 1914 és 1945 közötti évek európai államháztartási deficitjei azonban olyan környezetben keletkeztek, ahol a magántőke és a magánmegtakarítások sorozatban szenvedtek el sokkokat, így az állam eladósodása fokozta a nemzeti tőke csökkenésének folyamatát.
- <sup>28</sup> Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>29</sup> Lásd A. DE TOCQUEVILLE: *Az amerikai demokrácia*, 2. köt. (1840), 2. rész, 19. fej. és 3. rész, 6. fej.
- <sup>30</sup> A 3.1.–3.2., 4.1., 4.6. és 4.9. ábrán a pozitív külföldi pozíciókat nem árnyékkoltuk (feltüntetve azokat az időszakokat, amikor a nettó tőkepozíció pozitív volt). A negatív pozíciókat viszont árnyékkoltuk (ezek azok az időszakok, amikor az illető ország nettó külföldi pozíciója negatív volt). Az ábrák elkészítéséhez felhasznált teljes idősorok megtalálhatók az online módszertani függelékben.
- <sup>31</sup> Lásd az S4.1.–S4.2. online elérhető kiegészítő ábrát.
- <sup>32</sup> Meg kell jegyeznünk, hogy a nettó külföldi tőkének ez a megközelítése elfedi az országok közötti kereszttulajdonlást, amire a következő fejezetben még visszatérek.
- <sup>33</sup> Az európaiak 19. századi, egyesült államokbeli befektetései által kiváltott reakciókról lásd például M. WILKINS: *The History of Foreign Investment in the United States to 1914*, Harvard University Press, 1989, 16. fejezet.
- <sup>34</sup> Északon alig néhány tízezer rabszolga élt. Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>35</sup> Ha minden személyt alanyként kezelünk, akkor a rabszolga (aki az egyének közötti adósság szélsőséges formájaként is értelmezhető) nem növeli a nemzeti vagyont, éppen úgy, ahogy bármilyen más természetű magán- vagy államadósság sem növeli (az adósságok valaki számára tartozások, más valaki számára követelések, végső soron tehát ki-egyenlítik egymást, azaz végösszegük nulla).
- <sup>36</sup> 1848-ban a felszabadult rabszolgák száma a francia gyarmatokon 250 000 főre tehető, ami az Egyesült Államok rabszolgáinak 10%-át sem éri el. De az Egyesült Államokhoz hasonlóan a jogi egyenlőtlenség különböző módjai a formális felszabadulás után itt is még hosszú ideig fennmaradtak: például Réunion szigetén a volt rabszolgáknak 1848 után kötelező volt bemutatniuk egy munkaszerződést, amely igazolta, hogy cselédként



vagy ültetvényen dolgoznak. Ennek hiányában letartóztathatták és börtönbe vethették őket mint csavargókat. A korábbi állapothoz képest, amikor a szökött rabszolgákat üldözték és elfogásuk után visszaszolgáltatták tulajdonosaiknak, az előrelépés természetesen valóságos volt, ám a változtatás nem a meglévő rezsimmel való teljes szakítást, inkább annak valamifajta puhítását jelentette.

<sup>37</sup> Lásd az online módszertani függelék.

<sup>38</sup> Például ha a nemzeti jövedelem 70% munkajövedelemből és 30% tőkejövedelemből áll, és ha ezeket a jövedelmeket 5%-os rátával tőkésítjük, akkor az emberi tőkeállomány értéke tizennégy év nemzeti jövedelmének fog megfelelni, a nem humán tőkeállomány hat évnyninek, a kettő összessége pedig értelemszerűen húsz év jövedelmével lesz egyenlő. A nemzeti jövedelem inkább a 18. századi európai valóságnak megfelelő 60–40%-os megosztásával tizenkét és nyolc év, összesen pedig ismét csak húsz év jövedelmének megfelelő összeghez jutunk.

<sup>39</sup> Az 5.1. és 5.2. ábrán feltüntetett európai tőke/jövedelem arányokat a kontinens négy legjelentősebb gazdaságáról (Németország, Franciaország, Nagy-Britannia és Olaszország) rendelkezésre álló adatok alapján, az egyes országok nemzeti jövedelmét figyelembe véve számoltuk ki. Ez a négy ország összességében a nyugat-európai GDP háromnegyedét, illetve az európai kétharmadát adja. Ha a kalkulációban más országok adatait is figyelembe vettük volna (különösen Spanyolországét), a tőke/jövedelem arányának növekedése az elmúlt évtizedekben még jelentősebb lenne. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>40</sup> A  $\beta = s/g$  egyenlet olvasata: „ $\beta$  az  $s$  és  $g$  hányadosával egyenlő”. Egyébként a  $\beta=600\%$  ugyanaz, mintha  $\beta=6$ -ot mondanánk, mint ahogy  $s=12\%$  nem más, mint  $s=0,12$ , illetve a  $g=2\%$  pontosan ugyanazt jelenti, mint  $g=0,02$ . Az  $s$  megtakarítási ráta a valódi új megtakarításokat jelenti a tőke értékcsökkenésétől mentesen, ezt osztjuk el a nemzeti jövedelemmel. A későbbiekben még visszatérek erre.

<sup>41</sup> Előfordul, hogy a teljes gazdasági növekedés elemeit külön jelölik: az egy főre jutó nemzeti jövedelem növekedését  $g$ -vel, a népesség növekedési rátáját pedig  $n$ -nel. Ebben az esetben a fent bevezetett egyenlet  $\beta = s/(g + n)$  alakot ölt. Mivel nem akarjuk túlbonyolítani a jelöléseket, ezért a gazdaság globális növekedését egyszerűen  $g$ -vel jelöljük, és továbbra is a  $\beta = s/g$  képlet alkalmazásánál maradunk.

<sup>42</sup> A jövedelem 12%-a a tőke  $12/6 = 2\%$ -át jelenti. Általánosabban fogalmazva:  $s$  megtakarítási ráta és  $\beta$  tőke/jövedelem arány esetén a tőkeállomány  $s/\beta$  szerint fog növekedni.

<sup>43</sup> A  $\beta$  tőke/jövedelem arány dinamikáját és a  $\beta = s/g$  irányába mutató konvergenciát leíró elemi matematikai egyenletet az online módszertani függelék tartalmazza.

<sup>44</sup> 1970-ben a németországi 2,2-től az egyesült államokbeli 3,4-ig. A teljes adatsorokat lásd az online elérhető S5.1. táblázatban.

<sup>45</sup> 2010-ben 4,1 Németországban és az Egyesült Államokban, 6,1 Japánban és 6,8 Olaszországban. Az évente megadott értékek évi átlagokat jelölnek (például a 2010-es érték a 2010. január 1. és 2011. január 1. közötti átlagos vagyoni értékét jelenti). A 2012–13-ra

vonatkozó első rendelkezésre álló becslések ettől alig különböznek. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>46</sup> Ha például megváltoztatjuk az árindexet (hiszen többféle van, és egyik sem tökéletes), az országok sorrendje máris a feje tetejére áll. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>47</sup> Lásd az online elérhető S5.1. ábrát.

<sup>48</sup> Pontosabban fogalmazva: az idősorok alapján a magántőke és a nemzeti jövedelem aránya az 1970-ben fennálló 299%-ról 2010-re 601%-ra növekedett, miközben a kumulált megtakarítási rátát figyelembe véve 299%-ról 616%-ra kellett volna emelkednie. Az eltérés a nemzeti jövedelem 15%-ának megfelelő egy 300%-os növekedés esetében, tehát alig 5%: a megtakarítások árama a magántőke/nemzeti jövedelem arány növekedésének 95%-át magyarázza az 1970 és 2010 közötti Japánban. A valamennyi országra kiterjedő részletes számítások online elérhetők.

<sup>49</sup> Amikor egy vállalat visszavásárolja a saját részvényeit, a részvényesei számára lehetővé teszi, hogy árfolyamnyereséget realizáljanak, ami általában alacsonyabb kulccsal adózik, mintha ugyanezt az összeget a vállalat osztalékként fizette volna ki. Fontos megjegyezni, hogy ugyanez igaz akkor is, amikor a vállalatok más vállalatok részvényeit vásárolják fel, és így végső soron az üzleti szektor a pénzügyi instrumentumok vásárlásával árfolyamnyereséghez juttatja a magánembereket.

<sup>50</sup> A  $\beta = s/g$  törvény úgy is felírható, hogy az  $s$  a bruttó (nem pedig a nettó) megtakarítási rátát jelenti: ebben az esetben azonban a törvény  $\beta = s/(g + \delta)$  képletre módosul (ahol a  $\delta$  a tőkének a tőkeállomány százalékában kifejezett értékcsökkenését jelenti). Például ha a bruttó megtakarítási ráta  $s=24\%$ , és a tőke értékcsökkenése  $\delta=2\%$ , a növekedési ütem  $g=2$ , akkor a tőke/jövedelem arány  $\beta = s/(g + \delta) = 600\%$  lesz. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>51</sup> Ha  $g=2\%$ -os növekedéssel számolunk, akkor  $s=1\%$ -os nettó megtakarítást kellene tartós fogyasztási cikkekre költeni az éves nemzeti jövedelemből, hogy a tartós fogyasztási cikkek állománya elérje a nemzeti jövedelem  $\beta = s/g = 50\%$ -át. A tartós fogyasztási cikkeket ugyanakkor gyakran kell cserélni, így aztán a bruttó kiadások ennél jóval magasabbak lesznek. Például ha átlagosan öt éves helyettesítési periódussal számolunk, akkor a nemzeti jövedelem 10%-ának megfelelő összeget kell tartós fogyasztási cikkekre fordítani pusztán csak az elhasználódott javak helyettesítésére, és évi 11% kell ahhoz, hogy 1%-os nettó költést, illetve a nemzeti jövedelem 50%-ának megfelelő egyensúlyi állományt lehessen generálni a tartós fogyasztási cikkek terén (továbbra is  $g=2\%$ -os növekedés mellett). Lásd az online módszertani függelék.

<sup>52</sup> A világ aranykészletének összértéke hosszú időn keresztül csökkent (a 19. században a magánvagyonok 2–3%-át jelentette, míg a 20. század végén ugyanez a 0,5%-ot sem érte el). A válságok idején általában emelkedik, mert az arany ilyenkor menedék funkciót tölt be. Jelenleg a magánvagyon 1,5%-át adja, aminek kb. az ötöde a központi bankoknál van. Mindezek ugyan látványos hullámzások, de a teljes tőkeállomány értékéhez viszonyítva mégiscsak másodlagosak. Lásd az online módszertani függelék.

- <sup>53</sup> Még ha ez nem is jelent számottevő különbséget, a koherencia biztosítása érdekében megjegyzem, hogy a 3. és 4. fejezetben bemutatott historikus idősorok, illetve az 1970 és 2010 közötti időszakra vonatkozó itt bemutatott adatok esetében ugyanazokat az egyezményes szabályokat alkalmaztam; a tartós fogyasztási cikkeket nem tekintjük a vagyon részének, miközben az értéktárgyak az „egyéb belföldi tőke” kategóriában szerepelnek.
- <sup>54</sup> A könyv negyedik részében visszatérek még az állam adózással, transzferekkel és újraelosztással kapcsolatos tevékenységére, főképpen arra, ami ennek az egyenlőtlenségekre, illetve a tőke felhalmozására és eloszlására gyakorolt hatását illeti.
- <sup>55</sup> Lásd az online módszertani függelékét.
- <sup>56</sup> A nettó közösségi beruházás jellemzően elég alacsony (általában a nemzeti jövedelem 0,5%-a és 1%-a körül alakul, amiből 1,5–2% a bruttó közösségi beruházás és 0,5–1% a közösségi tőke értékcsökkenése), így aztán a negatív közösségi megtakarítás alig tér el a költségvetési hiánytól (vannak azért kivételek: Japánban magasabb a közösségi beruházás aránya, így aztán a közösségi megtakarítás a jelentős állami deficit dacára is enyhén pozitív mérleget mutat). Lásd az online módszertani függelékét.
- <sup>57</sup> Az alulbecslést a közösségi vagyonelemeket érintő, ebben az időszakban lebonyolított tranzakciók kis száma magyarázhatja. Lásd az online módszertani függelékét.
- <sup>58</sup> 1870 és 2010 között a nemzeti jövedelem átlagos növekedési üteme 2–2,2% körül alakult Európában (amiből 0,4–0,5%-ot a lakosság növekedése magyaráz), és 3,4% az Egyesült Államokban (amiből 1,5% magyarázható a lakosság lélekszámának növekedésével). Lásd az online módszertani függelékét.
- <sup>59</sup> Egy tőzsdén nem jegyzett vállalat értékelése, amelynek a részvényeit a tranzakciók kis száma miatt nehéz eladni, illetve sokáig tart az érdekelt vevő felkutatása, akár 10–20%-kal is alacsonyabb lehet, mint egy tőzsdén jegyzett vállalaté, amelynek a részvényei akár egy napon belül is gazdát cserélnek.
- <sup>60</sup> Az államháztartási számlákra vonatkozó egységes nemzetközi normák – amelyeket egyébként én is alkalmazok ebben a könyvben – előírják, hogy az aktívákat és a passzívákat szigorúan a mérlegkészítés napján érvényes piaci értéken kell figyelembe venni (vagyis azon az áron, amit a vállalat kapna értük, ha úgy döntene, hogy eladja ezeket az aktívákat). Ezt az értéket, egyéb információ híján, azon tranzakciók során alkalmazott árak alapján becsülik meg, amelyekre a mérlegkészítés időpontjához időben legközelebb került sor. A vállalatok által a mérlegük közzététele során alkalmazott saját számviteli normák nem feltétlenül ugyanilyenek, ráadásul országonként eltéréseket mutatnak, ami számtalan nehézséget okoz a pénzügyi és számviteli, illetve adózási szabályozás során. A számviteli szabályozás összehangolásának kulcsfontosságú kérdésére a könyv negyedik részében még visszatérek.
- <sup>61</sup> Lásd például a Ricol Lasteyrie független könyvvizsgáló cég *Profil financier du CAC 40* című, 2012. június 26-án kiadott jelentését. A Tobin-féle Q hasonló szélsőséges variációit figyelhetjük meg valamennyi országban és tőzsdén.
- <sup>62</sup> Lásd az online módszertani függelékét.

<sup>63</sup> A német kereskedelmi többlet a GDP 6%-át jelentette a 2010-es évek elején, ami lehetővé tette, hogy az ország jelentős összegben halmozzon fel követeléseket a világ többi részével szemben. Összehasonlításként: a kínai többlet az ország GDP-jének 2%-a (a kereskedelmi mérlegtöbblet mindkét esetben nagyjából 170–180 milliárd euró, de a kínai GDP a német háromszorosa: 3000 milliárd euró helyett körülbelül 10 000 milliárd eurót tesz ki). Jegyezzük meg, hogy öt év német kereskedelmi mérlegtöbbletéből a teljes párizsi ingatlanvagyon, és további öt évnyi többlettel a párizsi tőzsde 40 legnagyobb vállalatát is fel lehetne vásárolni. Ez a jelentős többlet azonban sokkal inkább a német versenyképesség változó sikerességének a következménye, nem pedig valamilyen tudatos felhalmozó politikáé. Lehetséges például, hogy az elkövetkező években a német belföldi kereslet növekedni fog, ami a kereskedelmi mérlegtöbblet csökkenéséhez vezet. A kőolajtermelő országok viszont egyértelműen külföldi aktívák felhalmozására törekednek. Az ő esetükben a kereskedelmi mérlegtöbblet meghaladja a GDP 10%-át (például Szaúd-Arábia és Oroszország esetében), sőt akár ennek a többszörösét is néhány kisebb exportőr ország esetében. Lásd a 12. fejezetet és az online módszertani függelék.

<sup>64</sup> Lásd az online elérhető S5.2. kiegészítő ábrát.

<sup>65</sup> Spanyolország esetében 2000 körül sokan felfigyeltek az ingatlanpiaci és tőzsdei indexek nagyon erős növekedésére. Megfelelő precíz viszonyítási pont híján azonban nagyon nehéz meghatározni, hogy az árak emelkedése mikortól válik valóban túlzottá. A tőke/jövedelem arány előnye, hogy olyan viszonyítási pontot jelent, amelynek segítségével az időben és a térben is összehasonlításokat tehetünk.

<sup>66</sup> Lásd az online elérhető S5.3.–S5.4. ábrát. Hangsúlyozni kell, hogy a központi bankok és a statisztikai hivatalok által összeállított mérlegek csak a primer pénzügyi aktívákat tartalmazzák (váltók, részvények, kötvények és egyéb értékpapírok), a származékos ügyleteket nem veszik figyelembe (amelyek a primer aktívákhoz indexált biztosítási szerződések, vagy inkább fogadások, attól függően, hogy miként tekintünk erre a problémára), ennek következtében az összesített nagyság még magasabb lesz (az alkalmazott meghatározástól függően húsz-harminc év nemzeti jövedelmének megfelelő szintet ér el). Azt is látnunk kell azonban, hogy a pénzügyi eszközök és források hatalmas tömege, amelyeknek a szintje ma jóval magasabb, mint a múltban bármikor (a 19. században és az első világháborúig a pénzügyi aktívák és passzívák összessége nem haladta meg négy-öt év nemzeti jövedelmét), definíció szerint nem befolyásolja a nettó vagyon szintjét (semennyivel sem jobban, mint egy sportesemény során tett fogadás, amely ugyancsak nincs hatással a nemzeti vagyonra). Lásd az online módszertani függelék.

<sup>67</sup> A Franciaországban a világ más országai által birtokolt pénzügyi eszközök például 2010-ben a nemzeti jövedelem 310%-ának feleltek meg, miközben a francia népesség más országokban birtokolt pénzügyi eszközei a nemzeti jövedelem 300%-ával voltak egyenlők, amiből tehát egy negatív, –10%-os pozíció adódik. Az Egyesült Államok a nemzeti jövedelem –20%-ának megfelelő negatív pozíciója azt jelenti, hogy a világ egyéb országai 120%-nak megfelelő pénzügyi eszközzel rendelkeznek az Egyesült Államokban, mi-

közben az amerikaiak külföldi érdekeltségei 100%-nak felelnek meg. Az országonkénti részletes adatsorokat lásd az online elérhető S5.5.–S5.11. ábrán.

<sup>68</sup> A japán és a spanyol buborék közötti fő különbség az, hogy Spanyolország jelenlegi nettó külföldi vagyoni pozíciója nagyjából egy év nemzeti jövedelmének megfelelő negatív értéket mutat (ami meglehetősen nehéz helyzetet idéz elő az országban), miközben Japáné kb. hasonló mértékű, de pozitív egyenleget mutat. Lásd az online módszertani függelékét.

<sup>69</sup> Figyelembe véve a jelentős amerikai kereskedelmi deficitet, az Egyesült Államok nettó pozíciójának sokkal negatívabbnak kellene lennie, mint amilyen a valóságban. Ez az eltérés egyrészt a külföldön birtokolt amerikai aktívák (főképpen részvények) nagyon magas megtérülésével, másrészt pedig a passzívák (főképpen az amerikai államadósság fedezésére kibocsátott államkötvények) nagyon alacsony hozamával magyarázható. Ebben a témakörben lásd bővebben P. O. GOURINCHAS, H. REY munkáit az online függelékben. Ugyanakkor a német nettó pozíciónak sokkal magasabbnak kellene lennie, mint amilyen valójában, amit a külföldön befektetett aktívák alacsony megtérülése indokol (ami részben a jelenlegi bizalmatlan légkör következménye). A fejlett országok által 1970 és 2010 között felhalmozott külföldi eszközök teljes és részletes, a kereskedelmi mérleg és a külföldi portfólió megtérülésének hatását egymástól elválasztva tárgyaló elemzéséért lásd az online módszertani függelékét (főképpen az S5.13. táblázat).

<sup>70</sup> Valószínű például, hogy az amerikai kereskedelmi deficit jelentős része egyszerűen az adórezsim szempontjából kellemesebb területekre kihelyezett leányvállalatok fiktív transzfereiből tevődik össze, amelyek aztán külföldön realizált nyereségként kerülnek vissza az országba (és ami ezáltal helyreállítja a fizetési mérleg egyensúlyát). Látni fogjuk, hogy a különböző könyvelési furfangok mennyire más színben tudják feltüntetni a legalapvetőbb gazdasági jelenségeket is.

<sup>71</sup> Nehéz bármilyen összehasonlítást végezni az ókori társadalmakkal, ám a kevés rendelkezésre álló becslés szerint a föld értéke időnként ennél is magasabb lehetett, például az ókori Rómában hat év nemzeti jövedelmének felelhetett meg R. GOLDSMITH szerint (*Pre-Modern Financial Systems. A Historical Comparative Study*, Cambridge University Press, 1987, 58. p.). A kis ősi társadalmakban a nemzedékek közötti vagyoni mobilitásra vonatkozó becslések (M. BORGERHOFF, S. BOWLES: Intergenerational wealth transmission and the dynamics of inequality in small-scale societies, *Science*, 2009) alapján azt mondhatjuk, hogy az átörököthető vagyon nagysága erősen függ a gazdasági tevékenységtől (vadászat, pásztorkodás, földművelés stb.).

<sup>72</sup> Lásd az online módszertani függelékét.

<sup>73</sup> Lásd harmadik rész, 12. fejezet.

<sup>74</sup> A nemzeti jövedelem részét nem képezik az államadósság fedezésére kibocsátott államkötvények kamatai (hiszen ebben az esetben egy egyszerű átcsoportosításról van szó), amelyek tehát olyan tőkejövedelemnek számítanak, amelyik nem képezi a nemzeti vagyon részét (hiszen az államadósság aktívaként jelenik meg az államkötvény tulajdonosai, és passzívaként az állam számára). Ezeket a kamatokat tehát nem vettük számításba

a 6.1.–6.4. ábra elkészítésekor. Ha mégis figyelembe vennénk, a tőkerész egy kicsit, általában 1–2 százalékponttal magasabb lenne (azokban az időszakokban, amikor az állam-adósság különösen nagy méreteket öltött, 4–5 százalékponttal kellene megnövelnünk a tőkerészt). A teljes adatsorokért lásd az online módszertani függelékét.

<sup>75</sup> Az egyik módszer szerint a nem alkalmazotti viszonyban dolgozó munkavállalókhoz ugyanazt az átlagos munkajövedelmet rendeljük, mint a bérből élők esetében, vagy a másik módszer szerint a nem alkalmazotti viszonyban dolgozó munkavállalókhoz ugyanazt az átlagos tőkehozamot rendeljük, mint más tőkeformák esetében. Lásd az online módszertani függelékét.

<sup>76</sup> Az egyes fejlett országokban az 1950–60-as években az egyéni vállalkozások a hazai kibocsátás 30–40%-át adták (ami még az 50%-ot is meghaladhatta a 19. században és a 20. század elején), az 1980–90-es évekre viszont 10% körülire süllyedt (ez a drasztikus csökkenés elsősorban a mezőgazdaság jelentőségének háttérbe szorulását tükrözi vissza). Azóta ez az arány nagyjából ezen a szinten stabilizálódott, bár időnként megfigyelhető enyhe emelkedés (nagyjából 12–15%), elsősorban az aktuálisan érvényben lévő adószabályok által nyújtott előnyök vagy éppen hátrányok függvényében. Lásd az online módszertani függelékét.

<sup>77</sup> A 6.1.–6.2. ábrán bemutatott adatok Robert Allen Nagy-Britanniára és a saját, Franciaországra vonatkozó történelmi munkáimból származnak. A forrásokra és az alkalmazott módszerekre vonatkozó valamennyi információ elérhető az online módszertani függelékben.

<sup>78</sup> Lásd még az online elérhető S6.1.–S6.2. kiegészítő ábrát, amelyről a jövedelemből a tőkére jutó rész Nagy-Britanniában és Franciaországban megfigyelhető legmagasabb és legalacsonyabb szintjét lehet leolvasni.

<sup>79</sup> Lásd elsősorban harmadik rész, 12. fejezet.

<sup>80</sup> Nagy-Britanniában és Franciaországban az államkötvények utáni kamat a 18. és a 19. században jellemzően 4–5% körül alakult. Időnként 3%-ra csökkent (mint például a gazdasági növekedés lassulásakor a 19. század végén). Néha 5–6%-os, vagy még magasabb szintre emelkedett, főképpen a politikailag túlfűtött időszakokban, amikor az állam költségvetési hitelességével kapcsolatban kétségek merültek fel, mint például a francia forradalmat megelőző évtizedekben vagy a forradalom alatt. Lásd F. VELDE, D. WEIR: *The financial market and government debt policy in France 1746–1793*, *Journal of Economic History*, 1992. Lásd még K. BÉGUIN, *Financer la guerre au XVII<sup>e</sup> siècle. La dette publique et les rentiers de l'absolutisme*, Champ Vallon, 2012. A részletes történelmi adatsorok megtalálhatók az online módszertani függelékben.

<sup>81</sup> A Franciaországban forgalmazott livret A nevű takarékettkönyv nominális kamata alig érte el a 2%-ot 2013-ban, ami 0-hoz közeli tényleges hozamot jelent.

<sup>82</sup> Lásd az online módszertani függelékét. A folyószámlán elhelyezett összegek a legtöbb országban kamatoznak, amit azonban Franciaországban törvényi szabályozás tilt.

<sup>83</sup> Például egy 5%-os nominális kamat 10%-os infláció esetén –5%-os reálkamatot jelent, miközben egy 15%-os nominális kamat 5%-os infláció esetén +10%-os reálkamatnak felel meg.

- <sup>84</sup> Csupán az ingatlanvagyon az összes aktívák kb. felét teszi ki, a pénzügyi eszközökön belül pedig a reálaktívák súlya általában több mint 50%, gyakrabban akár 75% is lehet. Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>85</sup> Ahogy már az 5. fejezetben említettem, ez a megközelítés a hozamba beleérti azt a strukturális árfolyamnyereséget, ami a fel nem osztott nyereség kapitalizációjából adódik, és ami a részvények árában is visszatükröződik, és ami a hosszú távú hozam fontos komponense a részvények esetében.
- <sup>86</sup> Másképpen fogalmazva: az, hogy az infláció 0%-ról 2%-ra nő egy olyan világban, ahol a tőke megtérülése eredetileg 4%, nem feltétlenül egyenlő egy, a tőke hozamára kivetett 50%-os adóval, abból az egyszerű okból kifolyólag, hogy az ingatlanok és a részvények ára is évi 2%-kal fog növekedni, és csak a háztartások által birtokolt eszközök egy egészen elenyésző hányada – nagyjából a készpénzkészlet és a nominális eszközök egy része – fogja megfizetni az inflációs adót. A harmadik rész 12. fejezetében visszatérek még erre a kérdésre.
- <sup>87</sup> Lásd P. HOFFMAN, G. POSTEL-VINAY és J.-L. ROSENTHAL: *Priceless Markets. The Political Economy of Credit in Paris 1660–1870*, University of Chicago Press, 2000.
- <sup>88</sup> A nulla rugalmasság szélsőséges esetében a hozam, és így a tőkére jutó jövedelemrész is, egy egészen enyhe többlettőke esetén is azonnal nullára zuhan.
- <sup>89</sup> A végtelen rugalmasság szélsőséges esetében a hozam nem változik, így a tőkére jutó jövedelemrész a tőke/jövedelem aránnyal megegyező ütemben nő.
- <sup>90</sup> Bebizonyítható, hogy a Cobb–Douglas-típusú termelési függvény a következő matematikai formulát követi:  $Y = F(K, L) = K^\alpha L^{1-\alpha}$ , ahol  $Y$  a kibocsátás,  $K$  a tőke és  $L$  a munka. Más matematikai egyenletekkel is leírható az a helyzet, amikor a helyettesítési rugalmasság 1-nél nagyobb vagy kisebb. A végtelen rugalmasság esete egy lineáris termelési függvénynek felel meg: a termelést az  $Y = F(K, L) = rK + vL$  alapján számíthatjuk ki (másképpen a tőke  $r$  hozama nem függ a termelésben részt vevő tőke és munka mennyiségétől, éppen úgy, mint ahogy a munka  $v$  hozama sem, ami nem más, mint a fajlagos munkabér, ami ebben az esetben szintén állandó). Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>91</sup> Lásd C. COBB, P. DOUGLAS: A theory of production, *American Economic Review*, 1928.
- <sup>92</sup> Bowley számításai szerint a tőkére jutó jövedelemrész a teljes időszak alatt a nemzeti jövedelem kb. 37%-át képviselte, a munkára jutó jövedelemrész pedig 63%-át tette ki. Lásd A. BOWLEY: *The Change in the Distribution of National Income, 1880–1913*, Clarendon Press, 1920. Ezek a becslések összhangban állnak a saját megállapításaimmal a kérdéses időszakra vonatkozóan. Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>93</sup> Lásd J. KUCZYNSKI: *Labour Conditions in Western Europe 1820 to 1935*, Lawrence & Wishart, 1937. Ugyanebben az évben Bowley naprakésszé téve és kiterjesztve publikálja újra a munkáját: lásd A. BOWLEY: *Wages and Income in the United Kingdom since 1860*, Cambridge University Press, 1937. Lásd továbbá *Gesichte der Lage der Arbeiter unter dem Kapitalismus*, 38 köt. Berlin, 1960–1972. A 32., 33. és 34. kötetet a szerző Franciaországnak szenteli. Kuczynski hiányosságai ellenére mind a mai napig megkerülhetetlen történelmi forrást jelentő adatsorainak elemzéséhez lásd T. PIKETTY: *Les Hauts Revenus*

*en France au XX<sup>e</sup> siècle*, i. m., 677–681. pp. A további hivatkozásokért lásd az online módszertani függelék.

<sup>94</sup> Lásd F. BROWN: Labour and wages, *Economic History Review*, 1939.

<sup>95</sup> Lásd J. M. KEYNES: Relative movement of wages and output, *Economic Journal*, 1939, 48. p. Megjegyzendő, hogy ebben az időszakban a tőke-munka felosztás stabilitásának szószólói még nem tudtak megállapodni abban, hogy mi is lehet ennek az aránynak a tényleges szintje. Keynes például ebben a cikkben amellest érvel, hogy a jövedelmeknek a *manual labor* (ami egyébként hosszú távon eléggé nehezen meghatározható) kategóriájába jutó része stabilan a nemzeti jövedelem 40%-a körül alakult az 1920–30-as években.

<sup>96</sup> A hivatkozásokra vonatkozó további információkért lásd az online módszertani függelék.

<sup>97</sup> Lásd az online módszertani függelék.

<sup>98</sup> Ez egyrészt a Cobb–Douglas-típusú termelési függvény  $1 - \alpha$  kitevőjének növekedésével valósulhat meg (illetve az  $\alpha$  csökkenésével), vagy az általánosabb termelési függvényekben lezajló, az 1-nél nagyobb, illetve kisebb helyettesítési rugalmasságnak megfelelő, hasonló változásokkal. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>99</sup> Lásd az online módszertani függelék.

<sup>100</sup> Lásd J. BOUVIER, F. FURET és M. GILET: *Le Mouvement du profit en France au XIX<sup>e</sup> siècle*, i. m.

<sup>101</sup> Lásd F. SIMIAND: *Le Salaire, l'évolution sociale et la monnaie*, i. m.; E. LABROUSSE: *Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au XVIII<sup>e</sup> siècle*, i. m. A Jeffrey Williamson és kollégái által gyűjtött, a földjáradék és a munkabérek hosszú távú alakulására vonatkozó történelmi adatsorok szintén azt bizonyítják, hogy a nemzeti jövedelemből a földjáradékra eső rész aránya növekedett a 18. századtól kezdve a 19. század elejéig. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>102</sup> Lásd A. CHABERT: *Essai sur les mouvements des prix et des revenus en France de 1789 à 1820*, Librairie de Médicis, 1945–1949, 2. köt. Lásd továbbá G. POSTEL-VINAY: À la recherche de la révolution économique dans les campagnes (1789–1815), *Revue économique*, 1989.

<sup>103</sup> Egy vállalat által előállított hozzáadott érték a javak és szolgáltatások értékesítéséből származó bevétel (vagyis az értékesítés árbevétele) és a más vállalatoknak fizetett beszerzési ár (termelő fogyasztás) különbségét jelenti. Ahogy azt a neve is jelzi, ez az összeg azt az értéket méri, amit a vállalat a termelési folyamat során hozzáad, azaz előállít. A hozzáadott értékből lehet aztán a munkabéreket kifizetni, a fennmaradó rész pedig definíció szerint a vállalat nyereségét jelenti. A tőke-munka felosztás vizsgálatok leggyakrabban a nyereség és a munkabér közötti felosztásra koncentrálnak, és elfeledkeznek a bérleti díjakról.

<sup>104</sup> A népesség hosszú távú és tartós növekedésének fogalma sem volt tisztább, és az igazat megvallva ma is elég nagy zűrzavar van még a fejekben ezzel kapcsolatban, ezért ebben a kérdésben az ún. stabilizációs elmélet vált általánosan elfogadottá. Lásd 2. fejezet.

<sup>105</sup> Az egyetlen olyan eset, amikor a tőke hozama nem tart a nulla felé, a teljes mértékben automatizált gazdaságban lehetséges – ekkor a munka és tőke közötti helyettesítési



rugalmasság végtelenül nagy, és így a termelésben csak tőkét használnak. Lásd az online módszertani függelékét.

<sup>106</sup> Az adózással kapcsolatos legérdekesebb adatok *A tőke* 1. kötetének 10. függelékében található. Néhány vállalati mérleg alapján Marx elemezte a nyereségre jutó jövedelem részarányát és a kizsákmányolási rátát (lásd az online módszertani függelékét). A *Bér, ár, profit* (1865) című munkájában Marx egy erősen tőkeigényes üzem mérlegének példáját hozza fel, ahol a nyereség eléri a hozzáadott érték 50%-át (vagyis megegyezik a bérekkel). Még ha nem is mondja ki explicit módon, úgy tűnik, hogy véleménye szerint általában ezek a számok voltak jellemzők kora iparosított gazdaságára.

<sup>107</sup> Lásd 1. fejezet.

<sup>108</sup> Egyes közelmúltban napvilágot látott elméleti modellek megkísérlik kifejteni ezt a megérzést. Lásd az online módszertani függelékét.

<sup>109</sup> Arról nem is beszélve, hogy némely amerikai közgazdász (kezdvé mindjárt Modigliani) abból indult ki, hogy a tőke természete teljesen megváltozott (az életciklus-vagyon-elmélet szerint), miközben a britek (például Kaldor) a vagyont továbbra is az öröklés szemszögéből vizsgálták. A következő részben visszatérek még erre az igen fontos kérdésre.

### III. rész. Az egyenlőtlenségek szerkezete

<sup>1</sup> Lásd H. DE BALZAC: *Goriot apó*. (Lányi Viktor ford.) Európa 2007. 103–116. pp.

<sup>2</sup> Uo., 107–108. pp. A jövedelmek és a vagyon mérésére Balzac leggyakrabban az aranyfrankot és a tours-i livre-t használja (ezek a pénzegységek a *franc germinal* bevezetése után egyenlő értékűek voltak), illetve időnként az *écu*-t, vagyis a 19. században használt ötfrankos ezüstpénzt, ritkábban pedig a Lajos-aranyat (20 frankos érme, ami az *ancien régime* alatt 20 livre-t ért). A felsoroltak közül valamennyi pénzegység rendkívül stabil volt ebben az inflációt nem ismerő időszakban, így az olvasónak semmilyen nehézséget nem okozott, hogy fejben az egyikről a másikra váltson. Lásd 2. fejezet. A későbbiekben még részletesen visszatérek a Balzac által említett összegekre a 11. fejezetben.

<sup>3</sup> Uo., 111. p.

<sup>4</sup> Egy volt francia köztársasági elnök jogvégezett fia a sajtó szerint nemrégiben a Darty üzletlánc örökösőjét vette el feleségül – bár a fiatalok valószínűleg nem a Vauquer penzióban ismerkedtek meg.

<sup>5</sup> A deciliseket a felnőtt lakosságra vonatkoztatva határozzuk meg (a kiskorúaknak általában nincs jövedelmük), és a lehetőségekhez mérten egyéni szinten. A 7.1.–7.3. táblázatban jelzett becsléseket ennek alapján fogalmaztuk meg. Egyes országokban – mint például Franciaországban és az Egyesült Államokban – a jövedelmekkel kapcsolatos historikus adatok csak háztartásokra vonatkoztatva érhetők el (a párok jövedelme tehát összeadva szerepel). Ez enyhén módosítja a különböző decilisek részesedését, ám alig gyakorol hatást a minket sokkal inkább foglalkoztató hosszú távú változásokra. A fizetések esetében

a történelmi adatok általában egyéni szinten értelmezettek. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>6</sup> Lásd az online elérhető S7.1. táblázatot.

<sup>7</sup> Mint már korábban említettem, a medián azt a szintet jelenti, ami alatt a (valamilyen szempontból sorba rendezett) sokaság fele található. A gyakorlatban a medián mindig alacsonyabb, mint az átlag, mivel az eloszlás mindig felfelé tolódik el, ami az átlagot felfelé tolja – a mediánt viszont nem. A munkajövedelmek esetében a medián általában az átlag 80%-a körül mozog (például az 1600 eurós medián jövedelem kb. 2000 eurós átlag-jövedelmet jelent). A vagyonok esetében a medián jelentősen alacsonyabb az átlagnál: alig éri el az átlagvagyon 50%-át, illetve szinte a nullával egyenlő, ha a népesség legszegényebb felének szinte semmije sincs.

<sup>8</sup> „Mi a harmadik rend? Minden. Mi volt idáig a politikai rendben? Semmi. Mit kíván? Hogy legyen valami.”

<sup>9</sup> A szokásokhoz híven a helyettesítési jövedelmeket (tehát a nyugdíjat, a kieső munkajövedelmet pótló, a fizetésekre kivetett járulékokból finanszírozott munkanélküli-segélyt a hozzájárulási logika szerint) az elsődleges munkajövedelmek közé soroltam be. Enélkül a felnőtt lakosság körében a munkajövedelmek terén fennálló egyenlőtlenség jelentősen – és részben mesterségesen – magasabb lenne, mint a 7.1.–7.3. táblázatban feltüntetett értékek (gondoljunk a munkajövedelemmel egyáltalán nem rendelkező nyugdíjasokra és munkanélküliekre). A negyedik részben visszatérek még a nyugdíj és munkanélküli-segély révén létrejövő újraelosztás kérdésére, de ezeket a tételeket egyelőre egyszerűen „halasztott munkabérként” kezelem.

<sup>10</sup> Ezeknek az elemi számításoknak a részleteihez lásd az online módszertani függelék S7.1. táblázatát.

<sup>11</sup> Az Egyesült Államokban a legfelső decilis kétszégkívül az összvagyonnak inkább a 75%-ot megközelítő részét birtokolja.

<sup>12</sup> Lásd az online módszertani függelék.

<sup>13</sup> A szükséges adatok hiányában nehéz válaszolni arra a kérdésre, hogy a Szovjetunióban vagy a volt kommunista blokk országaiban ez a feltétel vajon érvényesült-e. Mindenesetre a vagyon alapvetően a hatalom kezében volt, így a kérdés kevésbé érdekes a mi szempontunkból.

<sup>14</sup> Hozzá kell tennünk azt is, hogy az egyenlőtlenség még a 7.2. táblázatban leírt ideális társadalomban is meglehetősen magas maradna (a leggazdagabb 10% vagyona meghaladná a legszegényebb 50% vagyonának a mértékét, jöllehet az utóbbi csoport ötször népesebb, és a leggazdagabb 1% átlagos vagyona hússzor akkora lenne, mint a legszegényebb 50%-é). Persze kitűzhetünk ennél ambiciózusabb célokat is.

<sup>15</sup> Ami két felnőtt, mondjuk, egy pár esetében átlagosan 400 000 eurót jelent.

<sup>16</sup> Lásd 3., 4. és 5. fejezet. A pontos adatok megtalálhatók az online módszertani függelékben.

<sup>17</sup> A tartós fogyasztási cikkekkel kapcsolatban lásd az 5. fejezetet és az online módszertani függelék.

- <sup>18</sup> Egészen pontosan a 200 000 euró 35/9 része, vagyis 777 778 euró. Lásd az online módszertani függelék S7.2 táblázatát.
- <sup>19</sup> Ahhoz, hogy tisztábban lássunk, elég, ha folytatjuk az előzőekben elkezdett számítást. 200 000 eurós átlagvagyon esetében a 7.2. táblázatban leírt „nagyon erős” tőkeegyenlőtlenség átlagosan 20 000 eurós vagyont jelent a legszegényebb 50% számára, 25 000 eurót a középső 40% esetében és 1,8 millió eurót a leggazdagabb 10%-ra vonatkozóan (amiből 890 000 euró jut a leggazdagabb 9%-nak, és 10 millió euró a leggazdagabb 1%-nak). Lásd az online módszertani függelék és az S7.1.–7.3. táblázatot.
- <sup>20</sup> Ha csak a pénzügyi és üzleti tőkére szorítkozunk, vagyis a vállalkozások és a termelőeszközök fölötti ellenőrzést biztosító vagyonról beszélünk, a felső decilis részaránya 70–80%, vagy akár még annál is több. A vállalati tulajdon mind a mai napig viszonylag elvont fogalomként él a lakosság legnagyobb részének elképzeléseiben.
- <sup>21</sup> Az egyenlőtlenség két dimenziójának fokozódó összekapcsolódása összefüggésben lehet például a felsőoktatás elterjedésével (a későbbiekben erre még visszatérek).
- <sup>22</sup> Ezek a számítások enyhén alábecsülik a valódi Gini-indexet, mert arra a hipotézisre épülnek, hogy a társadalmi csoportok száma véges (ahogy ezt a 7.1.–7.3. táblázatban jeöltük), miközben a valóságban a vagyonok eloszlása folytonos jellegű. A különböző számú társadalmi csoporttal végzett számítások részletes eredményeiért lásd az online módszertani függelék és az S7.4.–S7.6. táblázatot.
- <sup>23</sup> Ezenkívül használatos még többek között a P90/P50, a P50/P10, a P75/P25 arány is (ahol a P50 az 50. percentilisnek, vagyis a mediánnak, a P25 és a P75 pedig a 25. és 75. percentilisnek felel meg).
- <sup>24</sup> Ugyanígy, attól függően, hogy az egyenlőtlenségeket az egyéni vagy háztartási szinten mérjük, a döntés sokkal erőteljesebben befolyásolja a P90/P10 típusú interdecilis terjeledelemarányt (főleg azért, mert sok esetben a nők nem dolgoznak a háztartáson kívül), mint a társadalom alsó felének részarányát az egészben.
- <sup>25</sup> Lásd például a 2009-ben kiadott Stiglitz–Sen–Fitoussi-jelentést.
- <sup>26</sup> Ezek a táblázatok legalábbis szellemiségükben közel álltak a François Quesnay által 1758-ban publikált híres *Tableau économique* című kötethez, amely elsőként ábrázolta szintetikusan a gazdaságot és a társadalmi csoportok közötti kapcsolatokat. Sok országban még ennél is régebből, akár az ókorból származó társadalmi táblázatokkal is találkozhatunk. A legérdekesebbeket B. MILANOVIC, P. LINDERT és J. WILLIAMSON *Measuring ancient inequality* (NBER, 2007) című könyvükben gyűjtötték össze. Lásd még továbbá B. MILANOVIC: *The Haves and the Have-Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality*, Basic Books, 2010. Az ezekben szereplő adatok homogenitása és összehasonlíthatósága azonban sajnos nem minden esetben kielégítő. Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>27</sup> Lásd 7. fejezet, 7.3. táblázat.
- <sup>28</sup> Lásd 7. fejezet, 7.1. táblázat, és az online módszertani függelék.
- <sup>29</sup> Az egyes centilisekre vonatkozó, a legfelső tíz ezrelékig terjedő teljes adatsorokat, illetve a változások teljes elemzését lásd T. PIKETTY: *Les Hauts Revenus en France au XX<sup>e</sup> siècle*,

i. m. Itt a legfrissebb kutatási eredmények alapján csupán a történet főbb vonalait vázoltam fel. A frissített adatok online elérhetők a World Top Incomes Database-ben is.

<sup>30</sup> A 8.1.–8.2. ábrán feltüntetett becslések a jövedelem és fizetési nyilatkozatok (az általános jövedelemadót 1914-ben vezették be Franciaországban, az ún. kereseti adót pedig 1917-ben, ezért vannak e két időponttól éves adataink külön a magas jövedelmekre és a magas fizetésekre nézve) és az államháztartási számlák (ennek köszönhetően ismerjük a nemzeti összjövedelem és az összes munkabér nagyságát) alapján készültek az eredetileg Kuznets által kidolgozott, a bevezetésben már röviden bemutatott módszert követve. A fiskális adatok csak az 1915-ös jövedelmekkel kezdődnek (ekkor alkalmazták elsőként az új adót), ezeket egészítettem ki az 1910 és 1914 közötti évekre vonatkozóan az adóhivatal és a kor közgazdászai háború előtti becsléseivel. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>31</sup> A 8.3. ábrán (és a későbbiekben a hasonló típusú ábrákon is) ugyanazokat a jelzéseket alkalmaztam, mint a *Les Hauts Revenus en France au XX<sup>e</sup> siècle* című könyvemben és a World Top Incomes Database-ben a jövedelmi hierarchia különböző „szeleteinek” a leírására: a „P90–95” a 90. és a 95. centilis közöttiek (vagyis a leggazdagabb 10% szegényebb felét), a „P95–99” a 95. és a 99. centilis közöttiek (vagyis a következő 4%-ot), a „P99–P99,5” a következő 0,5%-ot (a leggazdagabb 1% szegényebb felét), a „P99,5–99,9” a e fölötti 0,4%-ot, a „P99,9–99,99” a következő 0,09%-ot, és a „P99,99–100” a leggazdagabb 0,01%-ot (a lakosság legfelső tíz ezrelékét) jelenti.

<sup>32</sup> Emlékeztetőként idézzük fel, hogy a felső centilis a Franciaországban élő 50 millió felnőttből 500 000-et jelentett a 2010-es évek elején.

<sup>33</sup> Hasonlóan ahhoz egyébként, mint ahogy ezt a lakosság kilenctized, a 90. centilis alatt elhelyezkedő része esetében tapasztalhatjuk, csak éppen alacsonyabb fizetésekkel (vagy helyettesítő jövedelmekkel: nyugdíjjal, munkanélküli-segéllyel).

<sup>34</sup> A köztisztviselők fizetése hosszú távon az egyik legjobban dokumentált, kiváltképpen Franciaországban, ahol egészen pontosan, részletesen nyomon követhető az éves alakulásuk a költségvetési és parlamenti dokumentációban a 19. század eleje óta. Ugyanezt nem mondhatjuk el a magánszféra fizetéseiről, amelyekről csak az adózási forrásokból szerezhetünk információt, éppen ezért a jövedelemadó 1914–17-es bevezetése előtt nem sok adathoz lehet hozzáférni. A köztisztviselők fizetéséről rendelkezésre álló adatok azt sugallják, hogy a 19. században érvényben lévő fizetési hierarchia első ránézésre meglehetősen hasonlatos az 1910 és 2010 közötti időszakban átlagosan megfigyelhetőhöz (mind a felső decilis, mind a lakosság szegényebb fele által birtokolt jövedelemrész tekintetében, bár a felső centilis része talán kicsivel magasabb volt – a magánszektorból származó hiteles adatok hiánya sajnos megakadályozza, hogy ennél pontosabb megállapításokat tegyünk). Lásd az online módszertani függelék.

<sup>35</sup> 2000–10 között a P99–P99,5 és P99,5–99,9 szeletben (vagyis a felső centilis kilenctized részében) a fizetések a jövedelem 50–60%-át tették ki, míg ez a vegyes jövedelmek esetében 20–30% volt (lásd 8.4. ábra). A magas fizetéseknek csaknem ugyanannyival nagyobb a részarányuk a vegyes jövedelmekkel szemben, mint a két világháború között volt.

- <sup>36</sup> Az előző fejezethez hasonlóan az euróban megadott összegek szándékosan kerekített formában szerepelnek és csak hozzávetőleges értéket jelentenek, céljuk csupán a nagyságrendek érzékeltetése. A különböző centilisek és ezrelékek pontos határainak értéke online elérhető a módszertani függelékben.
- <sup>37</sup> Mindazonáltal hangsúlyoznunk kell, hogy a határok meghatározásához felhasznált kategóriák távról sem tökéletesek: ahogy azt a 6. fejezetben jeleztük, egyes vállalati jövedelmek összeolvadhatnak az osztalékkal, így tőkejövedelemként kerülnek osztályozásra. A franciaországi magas jövedelmek különböző centiliseinek és ezrelékeinek részletes, évenkénti elemzése 1914-től kezdve megtalálható T. PIKETTY: *Les Hauts Revenus en France au XX<sup>e</sup> siècle*, i. m., 93–168. pp.
- <sup>38</sup> A 8.4. ábrán a tőkejövedelmek látszólag a jövedelmek 10%-nál is kisebb részét képviselik a „9%” esetén, de ez pusztán abból adódik, hogy ezek az ábrák – akárcsak a felső decilisre és centilisre vonatkozó adatsorok esetében – kizárólag a jövedelembevallásokban megjelenő tőkejövedelmeken alapulnak, és következésképpen az 1960-as évektől kezdve nem veszik figyelembe az ún. fiktív lakbéreket (vagyis azoknak a lakásoknak a bérleti értékét, ahol maga a tulajdonos lakik, márpedig ez korábban adóköteles jövedelemnek számított). A nem adóköteles tőkejövedelmek figyelembevételével (beleértve tehát a fiktív lakbért) a tőkejövedelmek a 2000–10-es években elérnék, vagy talán enyhén meg is haladnák a 20%-ot a „9%” esetén. Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>39</sup> Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>40</sup> Minden alkalommal felveszem az adatok közé a bevallásokban megjelenő bérleti díjat, kamatokat és osztalékokat, még akkor is, ha ezeknek a jövedelmeknek egyike-másika nem ugyanazon adórendszer hatálya alá esik; esetleg valamilyen kivételek vagy adókedvezmények vonatkoznak rájuk.
- <sup>41</sup> Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>42</sup> Hozzá kell tennünk azonban azt is, hogy a francia adóhatóság a második világháború éveitől úgy működött, mintha mi sem történt volna, begyűjtötte a jövedelembevallásokat, feldolgozta és statisztikai táblázatokba rendezte őket. Ez volt a gépi adatfeldolgozás aranykora, az új technológiák lehetővé tették a lyukkártyák automatikus sorba rendezését, és mindenféle keresztábrázásokat rendkívül gyorsan lehetett előállítani (korábban ezeket kézzel készítették), így aztán a francia pénzügyminisztérium statisztikai publikációinak gazdagsága és részletezettsége soha nem látott mértéket ölt ebben az időszakban.
- <sup>43</sup> A felső decilis részaránya a nemzeti jövedelem 47%-áról 29%-ára csökkent, míg a felső centilis esetében 21%-ról 7%-ra esett vissza. A részletes adatsorok online elérhetők.
- <sup>44</sup> Mindezen változások részletes, évenkénti elemzéséhez lásd T. PIKETTY: *Les Hauts Revenus en France au XX<sup>e</sup> siècle*, i. m., főképpen a 2. és 3. fejt., 93–229. pp.
- <sup>45</sup> A második világháború esetében a fizetési létra összeszűkülése valójában már 1936-ban elkezdődött a Matignon-egyezménnyel.
- <sup>46</sup> Lásd T. PIKETTY: *Les Hauts Revenus en France au XX<sup>e</sup> siècle*, i. m. 201–202. pp. A kortársak számára teljesen nyilvánvaló volt, hogy mekkora törést jelentett 1968 a fizetési

egyenlőtlenségek történetében. Lásd főképpen C. BAUDELLOT, A. LEBEAUPIN: *Les Salaires de 1950 à 1975*, INSEE, 1979.

<sup>47</sup> Lásd 6. fejezet, 6.6. ábra.

<sup>48</sup> Lásd elsősorban C. LANDAIS (Les hauts revenus en France [1998–2006]. Une explosion des inégalités?, *PSE*, 2007) és O. GODECHOT (Is finance responsible for the rise in wage inequality in France? *Socio-Economic Review*, 2012) tanulmányait.

<sup>49</sup> Az 1910 és 1912 közötti időszakra vonatkozó adatsorokat különböző rendelkezésre álló források, főképpen az Egyesült Államokban (Franciaországhoz nagyon hasonló módon) a jövedelemadó bevezetését megelőzően készített becslések felhasználásával egészítettem ki. Lásd az online elérhető módszertani függelék.

<sup>50</sup> A fizetési egyenlőtlenségek változásainak kiszámításához az 1913 és 1926 között jövedelemszintenként és jövedelmi kategóriánként feldolgozott adatokat használtunk fel. Lásd az online elérhető módszertani függelék.

<sup>51</sup> P. KRUGMAN (*The Conscience of a Liberal*, Norton, 2009) és J. STIGLITZ (*The Price of Inequality*, Norton, 2012) nemrégiben megjelent, az egyenlőtlenségek növekedésével foglalkozó művei jól mutatják, mennyire erősen él a nosztalgia Amerika történelmének a viszonylagos egyenlőséggel jellemezhető korszaka után.

<sup>52</sup> A rendelkezésre álló, bár nem teljes körű adatok azt mutatják, hogy a tőkejövedelmek korrigálása a valóságosnál alacsonyabb összegű bevallásra való tekintettel, a nemzeti jövedelemben 2–3 százalékpont körüli változást okozhat. A felső decilis nem korrigált részaránya 2007-ben az amerikai nemzeti jövedelem 49,7%-át, 2010-ben pedig 47,9%-át tette ki (világosan emelkedő tendencia mellett). Lásd az online elérhető módszertani függelék.

<sup>53</sup> A nyereséggel növelt adatsorok természetesen a számlálóban (vagyis a magas jövedelmek centiliseire és deciliseire vonatkozóan) és a nevezőben (a teljes nemzeti jövedelem tekintetében) is figyelembe veszik az árfolyamnyereséget, míg a nyereség nélkül kalkuláltak mindkettő esetében figyelmen kívül hagyják. Lásd az online elérhető módszertani függelék.

<sup>54</sup> Az egyetlen gyanús „ugrás” 1986-ban a nagy Reagani adóreform környékén zajlott le. Ekkor nagyon sok cég döntött úgy, hogy jogi formát változtat egyszerűen azért, hogy a nyeresége a személyi jövedelemadó és ne a társasági adó hatálya alá essen. Ez az átcsoportosítás a kétféle adó között tisztán rövid távú hatással járt (a később árfolyamnyereséggé váló megszerzhető nyereség realizálását valamivel előbbre hozta). A hosszú távú tendenciák szempontjából ennek szerepe másodlagos. Lásd az online elérhető módszertani függelék.

<sup>55</sup> Az itt feltüntetett adózás előtti éves jövedelmek háztartásokra (házastársakra vagy egyedül élő személyekre) vonatkoznak. Az egyéni jövedelmi egyenlőtlenségek kb. ugyanolyan arányban növekedtek, mint a háztartások szintjén kalkuláltak. Lásd az online elérhető módszertani függelék.

<sup>56</sup> Ez a fajta elfogultság esetenként különösen az Amerikában élő, de nem Amerikában (hanem általában az Egyesült Államoknál szegényebb országban) született, elméleti közgazdászokra jellemző; tulajdonképpen ez az álláspont is érthető.

<sup>57</sup> A részletes adatsorok online elérhetők.

<sup>58</sup> Ez az érvelés egyre szélesebb körben válik elfogadottá: R. RANCIÈRE és M. KUMHOF például felsorakozik mögé (Inequality, leverage and crises, IMF, 2010). Lásd még R. RAJAN: *Fault Lines*, Princeton University Press, 2010. című könyvét, amelyben egyébként a szerző alábecsüli a legmagasabb jövedelmek részének növekedését az amerikai nemzeti jövedelemben.

<sup>59</sup> Lásd A. ATKINSON, T. PIKETTY és E. SAEZ: Top incomes in the long-run of history, id. cikk, 1. táblázat, 9. old. A szöveg online elérhető.

<sup>60</sup> Idézzük fel, hogy ezek a számok a primer (adózás és redisztribúció előtti) jövedelmek megoszlására vonatkoznak. A negyedik részben majd kitérek arra is, hogy milyen hatásokot vált ki az adó- és redisztribúciós rendszer. Konkrétabban: a progresszív adózás ebben az időszakban meglehetősen korlátozottan működött, ami tovább súlyosbította, ugyanakkor az újraelosztási rendszer legszegényebbeknek nyújtott juttatásai némileg enyhítették ezeket a tendenciákat.

<sup>61</sup> A japán és a spanyol dotkom buborékról lásd 5. fejezet.

<sup>62</sup> Lásd T. PIKETTY, E. SAEZ: Income inequality in The United States, 1913–1998. id. cikk 29–30. pp. Lásd még C. GOLDIN, R. MARGO: The great compression: the wage structure in the United States at mid-century, *Quarterly Journal of Economics*, 1992.

<sup>63</sup> Nem ellensúlyozta az integrációs mobilitás sem, éppen ellenkezőleg (erre a kérdésre a 13. fejezetben még visszatérek).

<sup>64</sup> Lásd W. KOPCZUK, E. SAEZ és J. SONG: Earnings inequality and mobility in the United States: evidence from social security data since 1937, *Quarterly Journal of Economics*, 2010.

<sup>65</sup> Lásd E. WOLFF, A. ZACHARIAS: Household wealth and the measurement of economic well-being in the U. S., *Journal of Economic Inequality*, 2009. Wolff és Zacharias teljesen jogosan jegyzi meg, hogy Emmanuel Saezzel 2003-ban közösen publikált cikkünkben túlzott jelentőséget tulajdonítunk annak, hogy a szelvényvagdosó járadékosok pozícióját átvették volna a dolgozó gazdagok. Valójában sokkal inkább ezeknek a kategóriáknak az egymásmellettiségéről van szó, azaz ezek a csoportok a társadalom legfelső rétegein osztozó „lakótársak”.

<sup>66</sup> Lásd az online elérhető S8.1.–S8.2. kiegészítő ábrát.

<sup>67</sup> Lásd S. KAPLAN, J. RAUH: Wall Street and Main Street: what contributes to the rise of the highest incomes?, *Review of Financial Studies*, 2009.

<sup>68</sup> Lásd J. BAKIJA, A. COLE és B. HEIM: Jobs and income growth of top earners and the causes of changing income inequality: evidence from U. S. tax return data, *Internal Revenue Service*, 2010, 1. táblázat. Fontos foglalkozási csoportnak számítanak még az orvosok és az ügyvédek (kb. a 10%) és az ingatlanfejlesztők (kb. 5%). Ám ezeknek az adatoknak is megvannak a maguk korlátjai: nem ismerjük a vagyonok eredetét, tehát nem tudjuk, hogy öröklött vagyonról van-e szó, vagy sem, márpedig a tőkejövedelmek a legfelső ezrelék esetében a jövedelmek több mint felét teszik ki, ha figyelembe vesszük az árfolyamnyereséget is (lásd 8.10. ábra), és kb. egynegyedét, amennyiben nem (lásd az online elérhető S8.2. ábrát).

- <sup>69</sup> A Bill Gateshez hasonló „csúcsvállalkozók” csak egy nagyon kis létszámú csoportot jelentenek, ami a jövedelmek vizsgálata szempontjából kevésbé érdekes, és amit egyébként csak a megfelelő vagyonok, főképpen a vagyont kategóriák változásának elemzésével érthetünk meg jól. Lásd 12. fejezet.
- <sup>70</sup> Konkrétan: ha egy felsővezető a számára biztosított opciók alapján 100 dollárért vásárolhatja meg a vállalatának a részvényét, amelynek az árfolyama 200 dollár, az opció lehívásakor a két árfolyam közötti különbség – vagyis 100 dollár – az adott évben fizetesként kerül kimutatásra. Amennyiben ez a bizonyos vezető még magasabb áron adja tovább a későbbiekben a részvényeit (mondjuk 250 dollárért), akkor a különbség – vagyis 50 dollár – árfolyamnyereségként kerül kimutatásra.
- <sup>71</sup> Lásd C. GOLDIN, L. KATZ: *The Race Between Education and Technology: The Evolution of U. S. Educational Wage Differentials, 1890–2005*, Harvard University Press et NBER, 2010.
- <sup>72</sup> Lásd 7. fejezet, 7.2. táblázat.
- <sup>73</sup> Az államháztartási számlák „nyelvén” fogalmazva az egészségügyi és oktatási kiadások fogyasztást jelentenek (az önmagában vett jól-lét forrását), nem pedig befektetést. Ez tulajdonképpen egy újabb ok arra, hogy problematikusként értékeljük a „humántőke” kifejezés használatát.
- <sup>74</sup> Persze valamennyi szakasz számos alszakaszra bontható: például 1998 és 2002 között a minimál órabér kb. 10%-kal emelkedett a 39 órás munkahét 35 órássá válásából adódó különbözet kompenzálására, hogy a havi minimálbérek változatlan szinten fenntarthatók legyenek.
- <sup>75</sup> Akárcsak a jövedelemadó esetében, ez az esemény is a végrehajtó hatalmi ág és a Legfelsőbb Bíróság közötti kemény csatározás eredménye volt. A Bíróság 1935-ben megsemmisítette az első törvényt a minimálberről, Rooseveltt ismét elfogadtatta 1938-ban, és ezúttal sikerrel járt.
- <sup>76</sup> A 9.1. ábrán a nominális minimálbért átváltottuk a 2013-ban érvényes euró/dollár árfolyamon. A nominális minimálbérek megtalálhatók az online elérhető S9.1.–S9.2. kiegészítő ábrán.
- <sup>77</sup> Egyes államokban 2013-ban a szövetségi minimumnál magasabb minimálbér volt érvényben: Kaliforniában és Massachusettsben 8,00 dollár, Washington államban pedig 9,20 dollár.
- <sup>78</sup> Fontonként 1,30 eurós átváltási árfolyammal számoltunk. A gyakorlatban az eltérés a francia minimálbérhez képest jóval nagyobb, ha figyelembe vesszük a két ország közötti különbségeket a bruttó jövedelemben beleszámító munkáltatói járulékok mértékének tekintetében. A negyedik részben visszatérek még ezekre a kérdésekre.
- <sup>79</sup> Országokként persze mind a mai napig jelentős eltérések tapasztalhatók: Nagy-Britanniában számos ár- és jövedelemtípus – például a lakbér, a gyermektartás, illetve bizonyos bérek – heti szinten kerül megállapításra, nem pedig havonta. Erről a kérdésről lásd bővebben R. CASTEL: *Les Métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, Fayard, 1995.
- <sup>80</sup> Lásd mindenekelőtt D. CARD, A. B. KRUEGER: *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage*, Princeton University Press, 1995. Card és Krueger számos szom-



szédos állam különböző minimálbér-variációit vizsgálja. A tiszta monopszónia olyan helyzetet jelent, ahol egyetlen munkaadó képes megvásárolni a munkavállalók munkacseréjét egy adott földrajzi területen (a tiszta monopszónia fennállása esetén egyetlen munkaadó van csupán). Ebben az esetben a munkaadó a lehető legalacsonyabb béreket kínálja, és a minimálbér növelése nemcsak hogy nem csökkenti a foglalkoztatottságot (a munkaadó olyan nagy árréssel dolgozik, hogy minden jelentkezőt alkalmaz), hanem éppen ellenkezőleg, növelni fogja (mivel többen jelentkeznek felvételre ehhez a munkaadóhoz, például azért, mert felhagynak az addigi feketén végzett tevékenységükkel, ami dicséretes dolog, vagy pedig azért, mert felhagynak a tanulmányaikkal, ami kevésbé jó). Éppen erre a megállapításra jut Card és Krueger is.

<sup>81</sup> Részletesebben lásd 8. fejezet, 8.5.–8.8. ábra.

<sup>82</sup> Ezt a központi fontosságú tény az amerikai elméleti viták résztvevői sok esetben hajlamosak figyelmen kívül hagyni. Goldin és Katz már idézett munkáin kívül említést tehetünk R. BLANK nemrégiben megjelent kötetéről (*Changing Inequality*, University California Press, 2011), amelyet a szerző szinte teljes egészében a diplomával magyarázható béregyenlőtlenségek növekedésének (illetve a családszerkezet változásainak) szentel. R. RAJAN: *Fault Lines* (i. m.) című könyvében szintén úgy ítéli meg, hogy a diploma megszerzése vagy hiánya sokkal nagyobb súllyal esik latba, mint az 1% szárnyalása (ami szerintem téves). Ezt nyilván részben az is magyarázza, hogy a munkaerőpiac és az oktatás közgazdaságtanával foglalkozó kutatók által leggyakrabban végzett vizsgálatok nem teszik teljes mértékben lehetővé, hogy a felső centilis szárnyalását fel tudják mérni, hiszen ez csak az adózási adatok elemzésével lehetséges. Ezeknek a kutatásoknak persze megvan az az előnyük, hogy több – elsősorban az oktatással kapcsolatos – szociodemográfiai információval dolgoznak, mint az adóbevallások. Ám a mintavétel viszonylag kicsi, és akkor még nem is beszéltünk a válaszadók önjellemzésével kapcsolatos számos nehézségről. A legjobb talán az lenne, ha ezt a kétfajta forrást egymást kiegészítő módon alkalmaznák. Ezekről a módszertani kérdésekről lásd bővebben az online módszertani függelék.

<sup>83</sup> Meg kell jegyeznünk, hogy a 9.2. és az azt követő ábrák idősorai nem veszik figyelembe az árfolyamnyereséget, mert ezt az egyes országokban egymással nem tökéletesen összehasonlítható formában mérik. Mivel az árfolyamnyereségek súlya különösen nagy az Egyesült Államokban (a felső centilis részaránya a nemzeti jövedelemben a 20%-ot jócskán meghaladja a 2000–10-es években, ha az árfolyamnyereséget is figyelembe vesszük), a különbség a többi angolszász országgal összehasonlítva a 9.2. ábrán feltüntetettétnél még nagyobb. Lásd például az online elérhető S9.3. ábrát.

<sup>84</sup> Új-Zéland pályája majdnem teljesen megegyezik Ausztráliáéval. Lásd az online elérhető S9.4. ábrát. Általában az ábrák érthetősége végett a rendelkezésre álló adatsorok csak egy részét mutatom be. Az érdeklődő olvasók ellátogathatnak a módszertani függelékhez ([piketty.pse.ens.fr/capital21.c](http://piketty.pse.ens.fr/capital21.c)), vagy a World Top Incomes Database honlapjára (<http://topincomes.parisschoolofeconomics.eu>), ahol megtalálhatják a teljes adatsorokat.

<sup>85</sup> Számos amerikai és kanadai közgazdász vizsgálta már azokat a különböző intézményi okokat, amelyek miatt az egyébként olyan sok szempontból hasonló két ország, az Egyesült Államok és Kanada időnként egészen eltérő utat követ a béregyenlőtlenségek tekintetében. Lásd például D. CARD, R. FREEMAN: *Small Differences that Matter: Labor Markets and Income Maintenance in Canada and the United States*, University of Chicago Press, 1993.

<sup>86</sup> Ha az árfolyamnyereséget is figyelembe vesszük, amely az 1990 és 2010 közötti években Svédországban különösen jelentős volt, akkor a felső centilis részaránya a nemzeti jövedelem 9%-át is elérte. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>87</sup> A WTID-ben szereplő minden más európai országban, például Hollandiában, Svájcban, Norvégiában, Finnországban és Portugáliában a korábban vizsgált kontinentális európai országokhoz hasonló változások mentek végbe. Meg kell említenünk, hogy a Dél-Európára vonatkozó adatok nem teljesek: 1933-tól fogva állnak rendelkezésre Spanyolország esetében, mert itt ekkor vezették be a jövedelemadót, ám a későbbiekben több ízben is folytonossági hiányok mutatkoznak, Olaszországban 1923-ban vezették be a jövedelemadót, ám a teljes körű adatok csak 1974-től kezdve elérhetők. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>88</sup> A felső ezrelék részaránya az Egyesült Államokban 2000–10 között több mint 8%, ha figyelmen kívül hagyjuk az árfolyamnyereséget, és 12%, ha figyelembe vesszük. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>89</sup> Franciaországban vagy Japánban a 0,1% az átlagot 15–25-szörösen meghaladó jövedelemmel rendelkezik (vagyis 450 000 euró és 750 000 euró közötti összeggel, ha az átlagbér 30 000 euró), miközben az Egyesült Államokban az átlagbér hússzorosáról százszorosára növekedett ennek a csoportnak az átlagjövedelme (ami 600 000 és 3 millió euró közötti összeget jelent, ha továbbra is 30 000 eurós átlagjövedelemmel számolunk). Ezek az összegek persze csak hozzávetőlegesek, de támpontokat adnak a jelenség megragadásához és ahhoz, hogy összevethessük a médiában gyakran elhangzó javadalmazások összegével.

<sup>90</sup> Az „1%” jövedelme határozottan alacsonyabb: az a tény, hogy a felső 1% részaránya a nemzeti jövedelemben 10%, azt jelenti, hogy a csoport tagjainak jövedelme átlagosan tízszerese az országos átlagnak (ha a részaránya 20%, akkor pedig hússzorosa). A Pareto-kitevő (amire a 10. fejezetben még visszatérek) lehetővé teszi, hogy összekapcsoljuk a felső decilisre, centilisre és a felső ezrelékre jutó részarányokat; az 1970-es évek Svédországhoz hasonló, legkevésbé egyenlőtlen országok esetében a leggazdagabb 0,1%-ba tartozók alig kétszer olyan gazdagok, mint a leggazdagabb 1%-ba tartozók, így aztán a legfelső ezrelék részaránya a nemzeti jövedelemben a felső centilis alig egyötödének felel meg; a nagyon egyenlőtlen országokban (mint például az Egyesült Államok a 2000-es években) a felső ezrelék négyszer-öttször többet keres, mint a felső centilis, a felső ezrelék részaránya pedig a felső centilisének a 40–50%-át teszi ki.

<sup>91</sup> Attól függően, hogy számításba vesszük-e az árfolyamnyereséget. A teljes adatsorok megtalálhatók az online módszertani függelékben.

<sup>92</sup> Lásd 5. fejezet, 5.1. táblázat.

<sup>93</sup> Svédország és Dánia esetében olyan éveket is találunk az 1900–10-es időszakban, amikor az „1%” részaránya elérte a nemzeti jövedelem 25%-át, vagyis az Egyesült Államokban, Franciaországban vagy Németországban ugyanebben az időben megfigyelt szintet is meghaladta; ez utóbbiak esetében ugyanis a legmagasabb arány inkább a 22–23%-hoz közelített. Figyelembe véve a rendelkezésre álló források korlátait, nem állíthatjuk teljes bizonyossággal, hogy ezek a különbségek valóban szignifikáns eltéréseket jelentenek. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>94</sup> Valamennyi országban, ahol a különböző méretű jövedelmek összetételére nézve – a franciaországihoz és az amerikaihoz hasonló – adatokkal rendelkezünk (lásd a 8.3.–8.4. és 8.9.–8.10. ábrát), ugyanezzel a helyzettel szembesülünk.

<sup>95</sup> Az éves bontásban elkészített ábrát lásd online, S9.6. ábra jelölés alatt. A további országokra vonatkozó adatsorok hasonlóak, és szintén elérhetők online.

<sup>96</sup> A 9.8. ábrán egész egyszerűen a 9.7. ábrán szereplő négy európai ország számtani átlagát tüntettük fel. Ez a négy ország nagyon reprezentatív módon tükrözi az európai sokféleséget, és a megfigyelhető változás akkor sem mutatna sokkal eltérőbb képet, ha más észak- és dél-európai országokat is felvennénk a csoportba, amelyekre nézve adatokkal rendelkezünk, illetve ha az egyes országokat nemzeti jövedelmük alapján súlyozva szerepeltetnénk. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>97</sup> Az érdeklődő olvasó figyelmébe ajánlom a huszonhárom ország esetét két kötetben feldolgozó, 2007-ben és 2010-ben publikált tanulmányokat. Lásd A. ATKINSON, T. PIKETTY: *Top Incomes over the 20th Century: A contrast Between Continental-European and English-Speaking Countries*, i. m.; *Top Incomes: A Global Perspective*, Oxford University Press, 2010.

<sup>98</sup> A német egyenlőtlenségek változásainak – a rendelkezésre álló források hiányosságát figyelembe véve – alapos történeti elemzését lásd F. DELL: *L'Allemagne inégale. Inégalité de revenus et de patrimoine en Allemagne, dynamique d'accumulation du capital et taxation de Bismarck à Schröder 1870–2005*, EHESS, 2008.

<sup>99</sup> Kínában 1980 előtt nem létezett a szó szoros értelmében vett jövedelemadó, így semmiféle forrás nem áll rendelkezésre a jövedelmi egyenlőtlenségek 20. századi alakulásának vizsgálatára (az itt bemutatott adatsorok 1986-tól indulnak). Kolumbiában az általunk összegyűjtött adózási adatok csak 1993-ban indulnak, ám a jövedelemadó már jóval korábban létezett, így lehetséges, hogy a későbbiekben fel lehet majd kutatni korábbi adatokat (a historikus adózási adatok viszonylag rosszul dokumentáltak a legtöbb dél-amerikai országban).

<sup>100</sup> A jelenleg folyamatban lévő kutatások listája megtalálható a World Top Incomes Database honlapján.

<sup>101</sup> Amikor az adózási fájlok hozzáférhetők, a digitalizáció természetesen javítja az információforrások minőségét. Ám abban az esetben, amikor hozzáférhetetlenek, vagy rosszul archiváltak (ami elég gyakran előfordul), a papíralapú statisztikai kiadványok eltűnése sok esetben azt jelenti, hogy elvesznek az adózással kapcsolatos és általában a historikus források.

<sup>102</sup> Minél arányosabb a jövedelemadó, annál kevésbé van szükség részletes adatokra a különböző kulcsokkal adózó csoportokat illetően. A negyedik részben visszatérek még az adózásban bekövetkezett változásokra: most csak annyit jegyzek meg, hogy ezek kihatnak a megfigyeléshez felhasznált eszközökre.

<sup>103</sup> A 9.9. ábrán feltüntetett, a 2010-es évre vonatkozó információk a vállalatvezetők fizetését illetően nem teljes körű adatok alapján készültek, ezért csak hozzávetőlegesnek tekinthetők. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>104</sup> Lásd A. BANERJEE, T. PIKETTY: Top Indian incomes, 1922–2000, *World Bank Economic Review*, 2005. Továbbá lásd Are the rich growing richer? Evidence from Indian tax data, in: A. DEATON, V. KOZEL: *Data and Dogma: the Great Indian Poverty Debate*, McMillan, 2004. A „fekete lyuk” önmagában az 1990 és 2000 között lezajlott teljes indiai növekedés felét teszi ki: az egy lakosra jutó jövedelem az államháztartási számlák szerint kb. évente 4%-kal növekedett, ugyanakkor a háztartásokra vonatkozó kutatások szerint alig haladta meg az éves 2%-ot. Látható, hogy cseppet sem elhanyagolható kérdésről van szó.

<sup>105</sup> Lásd az online módszertani függelék.

<sup>106</sup> Valójában a legfontosabb eredmény, amelyet a tökéletlen információ melletti optimumkeresés közgazdasági modelljei – tulajdonképpen nem is túl meglepő módon – képesek adni, az, hogy az érintett szereplőknek (jelen esetben a vállalatoknak) nem áll érdekében a teljes információ megszerzése, feltéve, hogy a kísérletezés költsége magas (már pedig több pénzügyi vezető kipróbálása a végső döntés előtt biztosan nem olcsó). Különösen igaz ez olyan esetekben, amikor az információ közösségi értéke nagyobb, mint a privát értéke az adott szereplő számára. A szakirodalmi hivatkozásokért lásd az online módszertani függelék.

<sup>107</sup> Lásd M. BERTRAND, S. MULLAINATHAN: Are CEOs rewarded for luck? The ones without principals are, *Quarterly Journal of Economics*, 2001. Lásd még L. BEBCHUK, J. FRIED: *Pay Without Performance*, Harvard University Press, 2004.

<sup>108</sup> Ezt igazolja az összjövedelmi hierarchiában az egyes kategóriák jövedelmének összetételére vonatkozó valamennyi adat. Ugyanezt mondhatjuk el a 19. század végéről induló idősorokról is (Németország, Japán és több északi állam esetében). A szegény és feltörekvő országokat illetően a rendelkezésre álló adatok ugyan töredezetebbek, de ugyanezt a mintát valószínűsítik. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>109</sup> Lásd 7. fejezet, 7.2. táblázat.

<sup>110</sup> A más országokra vonatkozó részleges adatsorok is konzisztens eredményt adnak. Például a Dániában és Norvégiában a 19. század óta lezajlott változások nagyon hasonlítanak a Svédországra által bejárt úthoz. A Japánra és Németországra vonatkozó adatok Franciaország esetére emlékeztetnek. Egy nemrégiben lezárult, Ausztráliát vizsgáló kutatás az Egyesült Államokban lejátszódott jelenségekhez közeli képet adott. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>111</sup> A különböző felhasznált források pontos leírásához lásd T. PIKETTY: On the long-run evolution of inheritance: France 1820–2050, id. cikk (az összefoglaló verziót lásd: *Quar-*

terly *Journal of Economics*, 2011). Az egyéni bevallásokat Gilles Postel-Vinay és Jean-Laurent Rosenthal segítségével a párizsi levéltárakban gyűjtöttük össze. Ezenkívül felhasználtuk még a „TRA”-projekt keretében a Franciaország teljes területén összegyűjtött bevallásokat is számos más kutató erőfeszítéseinek köszönhetően (köztük Jérôme Bourdieu, Lionel Kesztenbaum és Akiko Suwa-Eisenman nevét említhetjük). Lásd az online módszertani függelék.

<sup>112</sup> Ezeknek az eredményeknek a részletes elemzéséért lásd T. PIKETTY, G. POSTEL-VINAY és J.-L. ROSENTHAL: *Wealth concentration in a developing economy: Paris and France, 1807–1994*, *American Economic Review*, 2006. A könyvben az adatsorok frissített változatát mutatjuk be. A 10.1. ábra és a későbbi ábrák egyaránt az évtizedes átlagok alapján készültek, ami lehetővé teszi, hogy a hosszú távú változásokra koncentráljunk. Valamennyi éves adatsor elérhető online.

<sup>113</sup> A 10.1. és a későbbi ábrákon az egyes decilisek és centilisek részarányát az összesített magánvagyonok százalékos arányában tüntettük fel. Mivel a magánvagyon sok esetben a nemzeti vagyon majdnem teljes egészével egyenlő, ez nem jelent lényeges változást ahhoz képest, ha a nemzeti vagyont vettük volna alapul.

<sup>114</sup> Ezt a módszert „halálzási szorzónak” (*mortality multiplier*) nevezik, amelynek keretében minden egyes megfigyelést újra kell súlyozni az adott korcsoport halálzási rátájának inverzével. Egy 40 évesen elhunyt személy népesebb korosztályhoz tartozik, mint egy 80 évesen elhalálozott (de figyelembe kell venni az elhalálozásban meglévő különbséget a vagyoni szintek szerint is). Ezt az eljárást francia és brit közgazdászok, illetve statisztikusok dolgozták ki az 1900–10-es években (elsősorban Mallet, Séailles, Strutt és Stamp nevét említhetjük meg), majd számos későbbi történeti kutatásban alkalmazták. Ha léteznek a vagyonfelmérésekből vagy az élőkre kivetett vagyonadókból kinyert adatok (például az északi országokban, ahol ilyen adatok a 20. század eleje óta léteztek, vagy Franciaországban, ahol 1990 és 2010 között volt vagyonadó), ellenőrizhetjük e módszer megbízhatóságát és finomíthatjuk a halálzási különbségekkel kapcsolatos feltevéseinket. Ezekről a módszertani kérdésekről lásd bővebben az online módszertani függelék.

<sup>115</sup> Lásd az online módszertani függelék. Ez az arány valószínűleg meghaladta az 50%-ot 1789 előtt.

<sup>116</sup> Erről a kérdésről lásd még J. BOURDIEU, G. POSTEL-VINAY és A. SUWA-EISENMANN: *Pourquoi la richesse ne s'est-elle pas diffusée avec la croissance? Le degré zéro de l'inégalité et son évolution en France: 1800–1940*, *Histoire et mesure*, 2003.

<sup>117</sup> A termőföldek eloszlásával kapcsolatos érdekes adatokért lásd például R. S. BAGNALL: *Landholding in late roman Egypt. The distribution of wealth*, *Journal of Roman Studies*, 1992. Vannak más, hasonló eredményeket bemutató kutatások is. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>118</sup> A részletes bibliográfiai és módszertani hivatkozások megtalálhatók az online módszertani függelékben.

<sup>119</sup> Egyes becslések szerint a felső centilis részaránya az összvagyon 15%-át sem érte el az Egyesült Államokban 1800 körül, ám ez teljes egészében abból adódik, hogy ezek

a kutatások kizárólag a szabadokat veszik figyelembe, ami azért eléggé vitatható álláspont. Az itt közölt becslések a lakosság teljes egészét, tehát a szabadokat és a rabszolgákat egyaránt figyelembe veszik. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>120</sup> Lásd W. I. KING: *The Wealth and Income of the People of the United States*, MacMillan, 1915. A szerző – a statisztika és közgazdaság professzora, a Wisconsin Egyetem tanára – meglehetősen esetleges, ugyanakkor nagyon meggyőző adatokat gyűjtött több amerikai államra vonatkozóan is, ezeket vetette össze az európai, elsősorban az adott időszakból származó porosz adózási statisztikából származó becslésekkel. Úgy találta, hogy a különbségek sokkal kisebbek, mint amilyeneket eredetileg feltételezett.

<sup>121</sup> Előfordulhat, hogy ezek a Federal Reserve hivatalos elemzéseiből származó adatok a legmagasabb vagyonok felmérésének nehézségeiből adódóan egy kicsit alábecsülik a valóságot, és a felső centilis vagyona a teljes vagyon 40%-át is eléri.

<sup>122</sup> A 10.6. ábrán feltüntetett európai átlagot Franciaország, Nagy-Britannia és Svédország adataiból számoltuk ki, mivel minden jel arra mutat, hogy ez reprezentatívnak tekinthető. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>123</sup> A földjáradékot illetően az ókorra és a középkorra vonatkozó legkorábbi források alapján 5% körüli éves hozam valószínűsíthető. A kölcsönök kamatai vonatkozásában az ezt megelőző időszakokban gyakran lehetett találkozni 5%-ot is meghaladó kamatlábbal – inkább a 6–8% tekinthető jellemzőnek –, még az ingatlannal fedezett kölcsönök esetében is. Lásd például S. HOMER és R. SYLLA: *A History of Interest Rates*, Rutgers University Press, 1996. Ezek az adatok persze nem teszik lehetővé a különböző hozamok reprezentativitásának megítélését.

<sup>124</sup> Amennyiben a tőke hozama az időpreferenciánál nagyobb lenne, mindenki csökkenően a mai fogyasztását és többet takarítana meg (és így a tőkeállomány növekedése addig folytatódna, amíg a hozam az időpreferencia rátájára süllyed); fordított esetben mindenki meg akarna szabadulni a tőkétől, hogy növelhesse a mai fogyasztását (ekkor a tőke állománya addig csökkenne, amíg a hozama el nem éri az időpreferencia rátáját). Mindkét esetben végül  $r=0$ .

<sup>125</sup> A végtelen időhorizont modell azt feltételezi, hogy a megtakarítás és így a tőkekínálat rugalmassága végtelen. Feltételezi tehát, hogy az adóknak nincs hatásuk a tőke kínálatára.

<sup>126</sup> A standard végtelen időhorizont modellben az egyensúlyi hozam az alábbi képlettel számolható ki:  $r = \theta + \gamma \times g$  (ahol  $\theta$  az időpreferencia ráta,  $\gamma$  pedig a hasznossági függvény konkavitását méri; általában ez a paraméter 1,5 és 2,5 között alakul). Például ha  $\theta=5\%$  és  $\gamma=2$ , akkor  $r=5\%$ , ha  $g=0\%$ , illetve  $r=9\%$ , ha  $g=2\%$ , így tehát az  $r$  és a  $g$  különbség 5%-ról 7%-ra nő abban az esetben, ha a gazdasági növekedés üteme 0%-ról 2%-ra emelkedik. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>127</sup> Két gyermek esetén a javak harmada, egyetlen gyermek esetén a vagyon fele.

<sup>128</sup> Napóleon 1807-ben az általa létrehozott nemességre vonatkozóan bevezette a majorátus intézményét. Ez lehetővé tette, hogy bizonyos földbirtok típusú vagyontárgyak esetében az elsőszülött fiúgyermek legyen a kizárólagos örökös; a rendszer mindössze

egy néhány ezer fős csoportot érintett. 1826-ban X. Károly kísérelte meg visszaállítani a helyettesítés elvét a saját nemességére vonatkozóan. Az *ancien régime* árnyai azonban mindössze a lakosság egészen csekély hányadát érintették, és 1848-tól eltörölték ezeket.

<sup>129</sup> Ehhez a kérdéshez lásd J. BECKERT: *Inherited Wealth*, Princeton University Press, 2008.

<sup>130</sup> A nők a Polgári törvénykönyv értelmében a vagyonmegosztás terén elméletben legalábbis ugyanolyan jogokkal rendelkeztek, mint a férfiak. Ám a feleség nem rendelkezhetett szabadon a tulajdonával – ez a fajta aszimmetria, például bankszámlanyitás, a tulajdon értékesítése stb. vonatkozásában csak az 1970-es években tűnt el véglegesen. Így aztán az új törvények a (férfi) családfőknek kedveztek. A fiatal fiútestvér megkapta ugyanazokat a jogokat, mint az idősebb, de a lányokkal senki nem törődött. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>131</sup> Lásd P. ROSANVALLON: *La Société des égaux*, i. m., 50. p.

<sup>132</sup> A Pareto-kitevőt és az  $r - g$  különbséget összekapcsoló matematikai egyenlet bemutatása az online módszertani függelékben található.

<sup>133</sup> Ez persze nem jelenti azt, hogy az  $r > g$  egyenlőtlenség lenne szükségképpen az egyetlen meghatározó tényező: ez a modell és a számítások nyilvánvalóan a valóság leegyszerűsítésén alapulnak, és nem az a feladatuk, hogy teljesen pontosan és minden kétséget kizáróan azonosítsák az egyes mechanizmusok szerepét (a több egymással ellentétes irányú erő kiegyenlítheti egymást). Az azonban világosan kiderül, hogy az  $r > g$  logikája önmagában képes magyarázatot adni a megfigyelt koncentrátsági szintre. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>134</sup> Svédország esete azért érdekes, mert több, egymással ellentétes hatású, és végső soron egymás hatását kioltó erő jelenik meg benne: egyrészt a 19. században és a 20. század elején a tőke/jövedelem arány alacsonyabb volt, mint Franciaországban vagy Nagy-Britanniában (a földek értéke alacsonyabb, és a hazai tőke egy része külföldiek kezében volt; ebből a szempontból Svédország Kanadára emlékeztetett); másrészt az elsőszülöttség törvénye egészen a 19. század végéig érvényben volt, sőt a legjelentősebb svéd dinasztikus vagyonok esetében bizonyos, *entails*-hoz hasonló kötöttségek mind a mai napig érvényben vannak. Összességében a svéd vagyon koncentrációja 1900–10 körül nem érte el a Nagy-Britanniában megfigyeltet, és inkább a franciaországra emlékeztet. Lásd a 10.1.–10.4. ábrát és Ohlsson, Roine és Waldenström munkáit.

<sup>135</sup> Ne feledjük, hogy a 10.10. ábrán a tőke tiszta hozamára vonatkozó becsléseket alsó értéknek kell tekintenünk. Nagy-Britanniában és Franciaországban a 19. század során az átlagos hozam a megfigyelések szerint 6–7% körül alakult (lásd 6. fejezet).

<sup>136</sup> Szerencsére Hercegnő és a kismacskák végül megismerkednek Thomas O'Malley-vel, a rendkívül szórakoztató közönséges házimacskával, akit viccesebbnek találnak, mint a művészeti leckéket (a történet kicsit emlékeztet Jack Dawson és az ifjú Rose két évvel későbbi, 1912-es találkozására a *Titanicon*).

<sup>137</sup> Pareto adatainak elemzéséhez lásd T. PIKETTY: *Les Hauts Revenus en France au XX<sup>e</sup> siècle*, i. m., 527–530. pp.

<sup>138</sup> Az online módszertani függelékben megtalálható az említett függvények magyarázata.

<sup>139</sup> A Pareto-kitevők értelmezésének legegyszerűbb módja, ha az ún. „inverz kitevőket” alkalmazzuk, amelyek a gyakorlatban 1,5 és 3,5 értéket vehetnek fel. Egy 1,5 értékű inverz kitevő azt jelenti, hogy az átlagos jövedelem vagy vagyon egy bizonyos küszöb fölött a küszöbérték másfélszerese lesz (az 1,5 millió eurónál nagyobb vagyonnal rendelkező sokaság átlagvagyon 1,5 millió euró lesz az 1 milliós küszöbhez képest), ami viszonylag alacsony egyenlőtlenségnek felel meg (kevés a nagyon gazdag ember). A 3,5 értékű inverz ugyanakkor nagyon magas egyenlőtlenséget jelent. A hatványfüggvényeket másképpen is lehet értelmezni: az 1,5 értékű kitevő azt jelenti, hogy a leggazdagabb 0,1% átlagosan alig kétszer olyan gazdag, mint a felső 1% (amit tovább lehet folytatni a felső 0,1%-on belül a leggazdagabb 0,01%-ra vonatkozóan stb.); a 3,5 értékű együttható viszont ötszörös gazdagságot jelent. A részletes magyarázat megtalálható az online módszertani függelékben, mint ahogy a Pareto-kitevőnek a WTID által vizsgált országokra vonatkozó, 20. század során megfigyelhető történelmi változásait szemléltető ábrák is.

<sup>140</sup> Ez évi 2–2,5 millió euró jövedelmet jelentett egy olyan társadalomban, amelyben az átlagfizetés évi 24 000 eurónak (havi 2000 eurónak) felelt meg. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>141</sup> Meg kell jegyeznünk, hogy a párizsi ingatlan (ami akkoriban az egész épületet jelentette, nem csupán egy lakást) a mérsékeltten vagyonosok számára elérhetetlen volt, ez utóbbiak voltak az egyetlenek, akiknek még volt vidéki ingatlanjuk, illetve birtokuk. César Birotteau-t, amikor visszautasítja feleségének azt a konzervatív befektetési javaslatát, hogy Chinon mellett vásároljanak jó zsíros termőföldet, elsősorban az motiválja, hogy haladónak és merésznek akar mutatkozni. Más kérdés, hogy tervét végül nem koronázza siker. A 10.1. táblázat részletesebb változatát lásd az online elérhető S10.4. táblázatnál, amelyből világosan látszik, hogy milyen nagymértékben megnövekedett a külföldi aktívák aránya 1872 és 1912 között, elsősorban a legjelentősebb vagyonok esetében.

<sup>142</sup> Az 1945. augusztus 15-én elrendelt egyszeri nemzeti szolidaritási adó az 1945. június 4-én becsléssel megállapított valamennyi vagyont érintette. A legnagyobb vagyonok esetén a kulcs akár az érték 20%-át is elérhette, és további adó terhelte az 1940 és 1945 közötti nominális vagyonnövekedéseket, ami a legnagyobb növekmények esetében akár a 100%-ot is elérhette. A gyakorlatban a nagyon magas inflációt figyelembe véve – az árak majdnem megháromszorozódtak 1940 és 1945 között – ez a befizetési kötelezettség végül is mindenkit elszegényített, aki nem szenvedett eleget a háborúban, ahogy azt egyébként André Philip, De Gaulle tábornok átmeneti kormányának a Munkás Internacionálé Francia Tagozatát képviselő tagja el is ismerte. Szerinte elkerülhetetlen volt, hogy ez az adó egyenlően sújtsa azokat is, akik ugyan „nem gazdagodtak meg, sőt esetleg azokat is, akik pénzügyi értelemben szegényebbek lettek, mert a vagyonuk nem nőtt ugyanolyan ütemben, mint az árnövekedés, ám akik összességükben meg tudták őrizni a jómódjukat, miközben számos francia mindenét elveszítette” (lásd *L'Année politique 1945*, 159. p.).

<sup>143</sup> Lásd az online módszertani függelék.



- <sup>144</sup> Lásd elsősorban T. PIKETTY: *Les Hauts Revenus en France au XX<sup>e</sup> siècle*, i. m., 196–403. pp. Lásd még uő: Income inequality in France, 1901–1998, id. cikk.
- <sup>145</sup> Lásd F. DELL: *L'Allemagne inégale*, i. m. 2008. számításait. Lásd továbbá uő: Top incomes in Germany over the 20th century, *Journal of the European Economic Association*, 2005.
- <sup>146</sup> Elemzésünkben nem vesszük számításba a rablás és egyéb bűncselekmények útján szerzett vagyonekat, amelyeknek pedig megvan a maguk jelentősége a történelemben. A természeti erőforrások magáncélú kisajátítását a következő fejezetben tárgyalom.
- <sup>147</sup> Ahhoz, hogy a hosszú távú változásokra tudjunk összpontosítani, itt tízéves átlagokkal dolgozom. Az éves adatok online megtalálhatók. A kutatás technikai és módszertani kérdéseinek részletesebb leírásához lásd T. PIKETTY: On the long-run evolution of inheritance: France 1820–2050, id. cikk; egy összefoglaló változat olvasható a *Quarterly Journal of Economics* 2011. számában. Ezek a dokumentumok megtalálhatók az online módszertani függelékben.
- <sup>148</sup> Az alábbi fejtegetések a korábbiaknál inkább technikai jellegűek, ám kellenek ahhoz, hogy megértsük, mi húzódik meg a megfigyelt folyamatok mögött. A kérdés iránt kevésbé érdeklődők kihagyhatják a következő néhány oldalt, és rögtön a Vautrin leckéjével és Rastignac dilemmájával foglalkozó részre lapozhatnak, mely bemutatja, hogy mindez milyen következményekkel jár a 21. században.
- <sup>149</sup> A  $\mu$  tényezőt úgy korrigáljuk, hogy magában foglalja az elhalálozás előtti ajándékozásokat is (lásd később).
- <sup>150</sup> Ez az az eset, amikor ötven főből egy felnőtt hal meg évente. Mivel általában a kiskorúaknak alig van vagyonuk, tisztább helyzetet teremt, ha a felnőtt halálozási rátát vesszük alapul, és a  $\mu$ -t is kizárólag a felnőttek alapján határozzuk meg. Ezután már csak egy kis korrekcióra van szükség, hogy a kiskorúak vagyonát is figyelembe vegyük. Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>151</sup> Erről a témáról bővebben lásd J. BECKERT: *Inherited Wealth*, i. m., 291. p.
- <sup>152</sup> Becker soha nem állította, hogy a humán tőke térnyerése csökkentené az örökölt vagyon szerepét, ám implicit módon sokszor jelen van ez a gondolat a munkáiban: gyakran megjegyzi például, hogy a társadalom „meritokratikusabbá” vált az oktatás megnövekedett jelentősége következtében – anélkül, hogy a részletekbe bocsátkozna. Becker nevéhez kapcsolódnak olyan elméleti modellek, amelyekben a szülők öröklés révén kárpótolhatják a humán tőkével kevésbé megáldott gyermekeiket, ami így végső soron az egyenlőtlenségek csökkentése irányába hathat. Az örökölt vagyon szélsőséges vertikális koncentrációját figyelembe véve (a felső decilis mindig az örökölhető vagyon több mint 60%-ával rendelkezik, míg a lakosság szegényebb fele szinte semmivel sem), ez a horizontális újraelosztási mechanizmus a gazdag rétegeken belül (amit egyébként az adatok nem nagyon tükröznek vissza, de Becker úgysem nagyon használt ilyesmit) aligha alkalmas az összkép megváltoztatására. Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>153</sup> Természetesen ekkor nem vesszük figyelembe a két világháború vérengzéseit, amelyeket a tízéves átlagok itt elfednek. Az éves szintű adatokhoz lásd az online módszertani függelék.

<sup>154</sup> Franciaországban az 1940-es és a 2010-es évek között az évenkénti születések száma 800 000 körül alakult (bármilyen irányú, jól azonosítható tendencia nélkül 750 000 és 850 000 között), és a hivatalos előrejelzések szerint hasonló mértékű lesz a teljes 21. század folyamán is. A 19. században az egyes generációkban a születések száma megközelítette az egymilliót, ám jelentős volt a gyermekhalandóság, így aztán a felnőtt kort elérő generációk nagysága nem sokat változott a 18. század vége óta – amennyiben figyelmen kívül hagyjuk a két világháborúhoz köthető nagy veszteségeket, illetve a köztes időszakban a születések számának jelentős csökkenését, ami az előbbiekkal magyarázható. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>155</sup> A devolúciós ráta elmélete különösen népszerű volt az 1880 és 1910 közötti évek Franciaországában. Elsősorban Foville, Colson, Levasseur nevét kell megemlítenünk, akik meglepéssel nyugtázták, hogy az aktívák összeírásán alapuló becslésük a nemzeti vagyon nagyságára vonatkozóan nagyjából az évente átruházásra kerülő örökségek értékének harmincszorosa volt. Ezt az időnként *estate multiplier*-ként (örökségi szorzó) emlegetett módszert Nagy-Britanniában például Giffen is alkalmazta, bár a kevesebb örökösödési adattal rendelkező brit közgazdászok szívesebben dolgoztak a jövedelmi adókból kiszámolt tőkejövedelmekkel.

<sup>156</sup> A két vagyonforma a gyakorlatban a megtakarítók többféle motivációját kielégítendő együtt van jelen az egyes hosszú távú pénzügyi termékekben: Franciaországban az életbiztosítási szerződések tartalmazhatnak egy, a gyermekek számára átadható tőkereszt és egy – általában viszonylag korlátozott – részt, amelyik az életjáradék biztosításához szükséges, és így a tulajdonos halálakor megszűnik. Nagy-Britanniában és az Egyesült Államokban a nyugdíjas évek finanszírozására a nyugdíjalapok egyre gyakrabban tartalmaznak átörökíthető részt.

<sup>157</sup> Az állami nyugdíjakat sokszor emlegetik úgy, mint „azok vagyonát, akiknek nincs vagyonuk”. A 13. fejezetben még visszatérek a különböző nyugdíjrendszerek elemzésére.

<sup>158</sup> A vonatkozó részletes adatokért lásd T. PIKETTY: On the long-run evolution of inheritance, id. cikk.

<sup>159</sup> A teljes körű éves adatok online elérhetők.

<sup>160</sup> E becslések kiszámításakor viszonylag erős korrekciót kellett alkalmazni a differenciált halandóság miatt (vagyis figyelembe véve, hogy a gazdag idős személyek általában tovább élnek), ami ugyan fontos jelenség, de nem magyarázza az itt ábrázolt profilt. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>161</sup> Ez éppen az 1980 és 2010 közötti időszak átlagos növekedési ütemének felel meg.

<sup>162</sup> A 3%-os nettó hozamot illetően abból indulok ki, hogy a nemzeti jövedelemből a tőkére eső rész nagy átlagban az 1980 és 2010 közötti évek szintjén marad, és az adórendszer sem változik. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>163</sup> Az online módszertani függelékben további lehetséges forráskönyveket mutatunk be.

<sup>164</sup> Van, aki a vagyont, van, aki az autót vagy az operát kedveli.

- <sup>165</sup> A megtakarítási ráta együtt mozog a jövedelemmel és az induló vagyonnal; nagyobb jövedelemből többet lehet megtakarítani, ugyanez a helyzet, ha nem kell lakbért fizetni és különösen, ha a kettő egyszerre igaz.
- <sup>166</sup> Adott jövedelem mellett a gyermektelenek éppen annyit takarítanak meg, mint mások.
- <sup>167</sup> A bérek növekedését tovább csökkentti, ha a nemzeti jövedelemből levonjuk a nyugdíj és az egészségügy finanszírozását szolgáló egyre nagyobb részt.
- <sup>168</sup> A korcsoportok szerinti vagyonprofil változásainak reprodukcióját célzó (makroökonómiai és demográfiai adatok alapján készített) szimulációk pontosabb technikai leírásához lásd az online módszertani függelék.
- <sup>169</sup> Pontosabban: belátható, hogy ha a növekedés lassul, akkor a  $\mu \times m$  arány a várható élettartam hosszától függetlenül közelít az  $1/H$ -hoz. A tőke/jövedelem 600–700% körüli  $\beta$  aránya esetén látható, hogy a  $b_y$  öröklött vagyon áram miért kezd el visszatérni a  $b_y = \beta/H$  alapján kiszámolt 20–25%-os nagyságrendhez. A 19. századi közgazdászok devolúciós rátáról szóló elmélete tehát többé-kevésbé érvényesnek látszik a lassú növekedéssel jellemezhető társadalomban. Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>170</sup> Ez a kérdés a valóságban ennél egy kicsit bonyolultabb, hiszen figyelembe kell venni azt a tényt, hogy egyes örökösök felélik örökségük egy részét; ugyanakkor számításba kell vennünk ezeknek a vagyonoknak a kumulált hozamát (az örökös vagyonán belül). Ha az örökség teljes összegét, beleértve az örökös által elfogyasztott jövedelmet – például azt a bérleti díjat, amit, ha lakást örökölnék, nem kell megfizetni – tőkésítjük, akkor az eredmény egészen bizonyosan meghaladná a teljes vagyon 100%-át. A különböző definícióknak megfelelően kiszámolt becslésekért lásd az online módszertani függelék.
- <sup>171</sup> Amikor például azt mondjuk, hogy az öröklött vagyon áram az elkölthető jövedelem 20%-ának felel meg, az persze nem azt jelenti, hogy mindenki minden évben 20% többletjövedelemhez jut, mert rendszeresen örököl vagy ajándékot kap. Inkább arról van szó, hogy az élete során – általában a szülők halálakor, illetve ajándékozás formájában – néhány alkalommal mindenki jóval jelentősebb, akár több év jövedelmének megfelelő összegekhez jut, és ezek az örökségek és ajándékok a háztartások összességének rendelkezésére álló jövedelem 20%-át teszik ki.
- <sup>172</sup> A helyettesítő jövedelmek (a nyugdíj és a munkanélküli-segély) a munkajövedelmek között szerepelnek, éppen úgy, mint a második részben végzett számítások esetén.
- <sup>173</sup> Valamennyi forrást 50 éves korra tőkésítettük, de attól kezdve, hogy ugyanazt a hozamot használjuk a különböző források tőkésítésére, a referenciakor kiválasztásának többé már nincs jelentősége az örökség és a munka által az egészben képviselt rész kiszámításakor. A tőkehozam egyenlőtlenségeit a következő fejezetben fogom megvizsgálni.
- <sup>174</sup> Az egyes arányok közötti kapcsolatok teljesebb elemzéséért lásd az online módszertani függelék. Az, hogy az öröklött vagyon áram (ami a nemzeti jövedelem 20–25%-ának felel meg) és a tőkejövedelmek (melyek jellemzően a nemzeti jövedelem 25–35%-át jelentik) néha nagyjából azonosak, az egyes demográfiai és technológiai paraméterek következtében kialakult egybeesésnek tekinthető (az öröklött vagyonok  $b_y = \beta/H$  egyensúlyi árama a tőke/jövedelem arányból és a generációk éveinek számából adódik,

miközben a tőkére jutó  $\alpha$  egyensúlyi rész alapvetően a termelési függvény alakjának következménye).

<sup>175</sup> Általánosságban azt mondhatjuk, hogy a jövedelmi hierarchia alsó 50%-ára esik az összes munkajövedelem 30%-a (lásd 7. fejezet, 7.1. táblázat), így az ebbe a csoportba tartozók kb. az átlagbér 60%-át keresik meg (ami az egy főre jutó nemzeti jövedelem 40–50%-ának felel meg, figyelembe véve, hogy a munkajövedelmek általában a nemzeti jövedelem 65–75%-át adják). A 2010-es évek elején Franciaországban a munkavállalók legrosszabbul fizetett 50%-a a minimálbér és a minimálbér másfélszerese közötti összeget keresi meg, azaz átlagosan évente 15 000 eurót (vagyis havi 1250 eurót), miközben az egy főre jutó nemzeti jövedelem 30 000 euró volt (vagyis havi 2500 euró).

<sup>176</sup> Emlékezzünk rá, ez azt jelenti, hogy ennek a csoportnak minden egyes tagja átlagosan az átlagfizetés hat-hétszeresét keresi meg, vagyis a társadalom legrosszabbul fizetett 50%-ának átlagfizetésénél tíz-tizenkétszer többet. Lásd 7–8. fejezet.

<sup>177</sup> A 11.10. ábrán bemutatott változásokhoz nagyon hasonlóhoz jutunk akkor is, ha a felső decilist vagy a felső ezreléket vizsgáljuk a felső centilis helyett – ami ezzel együtt is számomra a leginkább szignifikáns csoportnak tűnik. Lásd az online elérhető GS11.9.–11.10. ábrát.

<sup>178</sup> Definíció szerint ez a mai Franciaországhoz hasonló, 50 000 millió nagykorú lakost számláló társadalomban 500 000 felnőttet jelent.

<sup>179</sup> Az örökölt vagyon összességében nem sokkal kevesebb, mint a 19. században volt, de ritkábbá váltak azok az esetek, amikor valakire elég nagy örökség száll, hogy munka nélkül is az alsó osztály életszínvonalának több tízszeresét tudja biztosítani magának.

<sup>180</sup> A 18. és 19. században, illetve a 21. században (amikor a munkajövedelmek az összes forrás kb. háromnegyedét, az örökölt vagyonból származó jövedelmek pedig hozzávetőlegesen az egynegyedét jelentik) kb. háromszoros a szorzó, a 20. században pedig kb. tízszeres (ekkor a munkajövedelmek az összes forrás kb. kilencziedét, az örökölt vagyonból származó jövedelmek pedig nagyjából az egytizedét jelentik). Lásd 11.9. ábra.

<sup>181</sup> A 18. és a 19. század során, illetve a 21. században kb. háromszor, a 20. században pedig tízszer. Ugyanez vonatkozik a legmagasabb 10%-ra és 0,1%-ra is stb.

<sup>182</sup> Azon matematikai előfeltevések elemzéséért, amelyek mellett a különböző eloszlásokban a járadékosok a menedzserek fölé kerülnek, lásd az online módszertani függelék.

<sup>183</sup> A 19. században az örökölt vagyonok felső 1%-a 25–30-szor magasabb életszínvonalat biztosított a tulajdonosának, mint az alsó osztály átlagos életszínvonala (lásd 11.10 ábra), vagyis kb. 12–15-szörösét az egy főre jutó nemzeti jövedelemnek. Az örökölt vagyonok felső 0,1%-a által biztosított szint ennél kb. ötször magasabb volt (lásd a 10. fejezetet a Pareto-kitevőről), vagyis az átlagjövedelem 60–75-szöröse. A Balzac és Austen által leírt, az átlagjövedelem húsz-harmincszorosának megfelelő küszöb kb. az örökölt vagyonok felső 0,5%-a tulajdonosainak az átlagjövedelmét jelenti (ami 1820 és 1830 között a 20 millió felnőtt lakost számláló Franciaországban kb. 100 000 személy,

illetve 50 000 a 10 millió felnőtt lakost számláló Nagy-Britanniában 1800–1810 között). Balzacnak és Austennek tehát bőséges választék állt rendelkezésre hőseik kiválasztásához.

- <sup>184</sup> A 19. században az állások legjobban fizetett 1%-a az alsó osztály életszínvonalánál tízszer jobb körülményeket biztosított (lásd 11.10. ábra), vagyis az átlagjövedelem ötszörösét. Becslésünk szerint a legmagasabb fizetésűeknek csak a legfelső 0,01%-a (vagyis 20 millió emberből legfeljebb 2000) rendelkezett a korszakot jellemző átlagjövedelem húsz-harmincszorosával. Vautrin valószínűleg nem sokat téved, amikor azt mondja, hogy Párizsban nincs ötnél több olyan ügyvéd, aki évi 50 000 franknál többet keres (ami az átlagjövedelem százszorosa volt). Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>185</sup> A 2. fejezethez hasonlóan az itt referenciaként említett átlagjövedelmek az egy főre jutó nemzeti jövedelmet jelentik. Az 1810–20-as években az átlagjövedelem évi 400–500 frank Franciaországban, Párizsban azonban meghaladja az 500 frankot. A háztartási alkalmazottak fizetése általában ennek fele-harmada volt.
- <sup>186</sup> Ne feledjük, hogy egy font sterling 25 franknak felelt meg a 19. században, egészen 1914-ig. Lásd 2. fejezet.
- <sup>187</sup> Végül is alig harminc évvel korábban, az 1770-es években jelentette ki III. György király egyik bizalmasa Barry Lyndonnak, hogy mindenkit nemesi rangra kellene emelni, akinek 3000 font tőkéje van. Nagy utat kell bejárnia ehhez Redmond Barrynak, hiszen az angol király hadseregében évente alig 15 font ütötte a markát (napi 1 schilling), ami alig több mint az 1750–60-as évek Nagy-Britanniájában az egy főre jutó jövedelem fele. A bukás elkerülhetetlen. Mellesleg Stanley Kubrick, akit megihletett a híres 19. századi brit regény, éppen olyan pontossággal kezeli a pénzre vonatkozó referenciákat, mint Jane Austen.
- <sup>188</sup> Lásd J. Austen: *Értelem és érzelem*, Ulpius, 2010, 414. p.
- <sup>189</sup> Uo., 107. p.
- <sup>190</sup> A cinizmusa végül meggyőzi Rastignacot, aki a *Nucingen házban* Delphine férjével bonyolódik cselszövésbe egy 400 000 frankos örökség megszerzése érdekében.
- <sup>191</sup> Normandia elhagyására készülve 1788 októberében Young így ír: „Európa most annyira egységes, hogy a 15 000–20 000 font jövedelemmel rendelkező családok mindenhol kb. ugyanúgy élnek.” (A franc germinallal egyenértékű, kb. 700–900 font sterlingnek megfelelő tours-i fontról van szó, ami tehát a kor francia és angol átlagjövedelmének harminc-ötvenszeresét teszi ki.) Később még pontosít: egy ilyen jövedelemmel valakinek „hat férfi és öt női szolgálója, nyolc lova és terített asztala” lehet, ugyanakkor 6000 vagy 8000 tours-i fonttal az ember csak két szolgát és három lovat engedhet meg magának. Hozzá kell tennünk, hogy az állatállomány a tőke és a kiadások fontos részét képezi: 1789 novemberében Young 600 tours-i fontért adja el a lovát (ami egy átlagos szolgáló négyévi bérének felel meg) – ez az ár tipikusnak tekinthető ebben a korban. Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>192</sup> 1958-ban M. YOUNG kifejtette ilyen értelmű aggodalmait a *The Rise of the Meritocracy*, Thames & Hudson című művében.

<sup>193</sup> A köztisztviselői bértábla számos politikai konfliktus forrása volt ebben az időben. A forradalmárok 1792-ben megpróbálták egy 1-től 8-ig terjedő, szűk bérskálát bevezetni, ami végül érvénybe is lépett, de a vezető tisztségviselőknek osztogatott követethetetlen jutalmakkal hamar megtalálták a kerülőutakat, és ez mind a mai napig így van. Napóleon meghatározott egy nagyon szűk létszámú, magas fizetéssel járó pozíciót; annyira kis létszámút, hogy Thiers nem is tartja szükségesnek 1831-ben, hogy ezt a számot csökkentsék. („Azzal, hogy 3 millióval többet vagy kevesebbet adunk a prefektusoknak, a tábornokoknak, bíróknak, nagyköveteknek, a császárság luxusa vagy az amerikai egyszerűség között választunk” – teszi hozzá ugyanebben a beszédben.) Tocqueville is megjegyzi, hogy a kor amerikai vezető tisztségviselői sokkal szerényebb fizetést kapnak, e tényben a szerző az Amerikában uralkodó demokratikus szellem biztos jelét véli felfedezni. A sok viszontagság ellenére ez a maroknyi nagyon magas jövedelem mégis megmaradt Franciaországban egészen az első világháborúig (tehát a járadékosok alkonnyáig). Ezekről a változásokról lásd még az online módszertani függelékét.

<sup>194</sup> Lásd T. PIKETTY: *Les Hauts Revenus en France au XX<sup>e</sup> siècle*, i. m., 530. p.

<sup>195</sup> Ez az álláspont a szükségletek logikáját félretéve az aránytalan és látványos fogyasztás logikájával operál. THORSTEN VEBLEN sem fogalmazott másképpen, amikor 1899-ben megírta a *The Theory of the Leisure Class* című művét; az amerikai egyenlőség álma már a múlt homályába vész.

<sup>196</sup> Lásd M. LAMONT: *Money, Morals and Manners. The Culture of the French and the American Upper-Middle Class*, University of Chicago Press, 1992. A Lamont által megkérdezett személyek kétségkívül inkább a jövedelmi hierarchia 90–95. centiliséhez tartoznak (sőt esetenként a 98–99. centilishez), mint a 60–70-edikhez. Lásd még J. NAUDET: *Entrer dans l'élite. Parcours de réussite en France, aux États-Unis et en Inde*, Presses universitaires de France, 2012.

<sup>197</sup> Hogy ne fessünk túlságosan baljós képet a jövőről, a 11.9.–11.11. ábrán csak a központi forgatókönyv előrejelzéseit tüntettük fel. Az alternatív forgatókönyv ugyanis még ennél is nyugtalanítóbb eredményeket mutat; ezek online elérhetők (S11.9.–11.11.). Az adórendszer változásai indokolják, hogy miért tartjuk lehetségesnek, hogy a korcsoportok által rendelkezésre álló forrásokban az örökség részaránya meghaladhatja a 19. századra jellemző szintet, még akkor is, ha az örökölt vagyon áram nem éri el a 19. századi szintet. A munkajövedelmeket ma elég jelentős adóterhek sújtják (nagyjából átlagosan 30%, ha nem vesszük figyelembe a helyettesítő jövedelmek finanszírozására szolgáló nyugdíj- és munkanélküliségi járulékot), miközben az effektív örökösödési adó nem éri el az 5%-ot (pedig az adóból finanszírozott természetbeni juttatások – például oktatási, egészségügyi vagy rendfenntartási szolgáltatások – tekintetében az örökség ugyanolyan jogosítványokat ad, mint a munkajövedelem). Az adórendszer kérdéseit a könyv negyedik részében tárgyalom.

<sup>198</sup> Hivatkozhatnánk a Jane Austen világában előforduló 30 000 font értékű örökölt mezőgazdasági birtokokra is, amikor abban az időben az éves átlagjövedelem 30 font körül volt.

- <sup>199</sup> A Bahamákon elrejtett vagyonok témája a *Született feleségek* 4. évadjában is előkerül (Carlos Solisnak vissza kell szereznie a 10 millió dollárját, ami nem kevés bonyodalmat okoz a feleségéhez fűződő kapcsolatában). A sorozat mindazonáltal inkább ártalmatlan, és távolról sem az a célja, hogy aggasztó képet fessen a társadalmi egyenlőtlenségekről, attól eltekintve persze, hogy időnként felbukkannak benne a fennálló rendet fenyegető, rafinált ökoterroristák vagy szellemileg elmaradott kisebbségek, amelyek összeesküvéseket szövögetnek.
- <sup>200</sup> A 13. fejezetben visszatérek még erre a kérdésre.
- <sup>201</sup> Ez az arány akár még a 25%-ot is meghaladhatja, ha az alternatív forgatókönyv érvényesül. Lásd az online elérhető S11.11. ábrát.
- <sup>202</sup> Modigliani, Becker vagy Parsons szocioökonómiai elméleteivel összehasonlítva Durkheim *A társadalmi munkamegosztás* című művében kifejtett elméletnek megvan az az erénye, hogy elsősorban az örökösödés felszámolását szorgalmazó politikai elmélet. Az ő előrejelzése sem vált be jobban, mint sok más elméleté, de az is lehet, hogy a 20. század háborúi éppen csak eltolták a 21. századra ezeknek a problémáknak a megoldását.
- <sup>203</sup> Lásd Mario Draghi interjút, *Le Monde*, 2012. július 22.
- <sup>204</sup> Véletlenül sem szeretném alábecsülni a taxi-probléma jelentőségét. Azt azonban nem merném állítani, hogy ez lenne az európai kontinens vagy a globális kapitalizmus legnagyobb problémája a 21. században.
- <sup>205</sup> Franciaországban a restauráció alatt a felnőtt férfiak kevesebb mint 1%-ának volt választójoga, ami 90 000 választót jelentett 10 millió lakosból: ez az arány aztán 2%-ra nőtt a júliusi monarchia alatt. A census még szigorúbban rendelkezett a megválaszthatók köréről: így ebbe a körbe pusztán a felnőtt férfiak 0,2%-a tartozott bele. A férfiak számára 1793-ban rövid időre bevezetett általános választójog 1848-tól lép érvénybe véglegesen. Nagy-Britanniában 1831-ig a lakosság kevesebb mint 2%-ának volt választójoga, majd az 1831-ben bevezetett reformsorozatot követően, illetve főképpen 1867-ben, 1884-ben és 1918-ban fokozatosan megszüntetik a minimális vagyon követelményét. Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>206</sup> Az itt bemutatott német adatokat C. SCHINKE gyűjtötte össze *Inheritance in Germany 1911–2009: a mortality multiplier approach*, PSE, 2012 című munkájában. Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>207</sup> A brit vagyonáram mintha valamivel kisebb lenne (20–21% a 23–24% helyett), de hangsúlyoznunk kell, hogy a becslések adózási, nem pedig gazdasági áramok alapján készültek, így valószínűleg némileg alábecsüljük a nagyságát. A brit adatokat A. ATKINSON: *Wealth and inheritance in Britain from 1896 to the present*, LSE, 2012 című munkájában gyűjtötte össze.
- <sup>208</sup> Ha mindez globálisan is megtörténik, akkor a tőke globális hozama csökkenhet, és a nagyobb életciklus-megtakarítás részben mégis megelőzheti az örökölhető vagyont (legalábbis annyira, amennyire az alacsonyabb hozam jobban fékezi a felhalmozás második formáját, mint az első, ami azért nem biztos). Erre a kérdésre még visszatérek a 12. fejezetben.

- <sup>209</sup> Ehhez a rendkívül izgalmas témához lásd továbbá A. GOTMAN könyvét, aki a jelentős örökségek elherdálóival készített interjúkat: *Dilapidation et prodigalité*, Nathan, 1995.
- <sup>210</sup> Modigliani nemes egyszerűséggel nem vett tudomást az örökölt vagyonok esetében a tőkésített jövedelmekről. Kotlikoff és Summers korlátlanul figyelembe vette ezeket (beleértve azt az esetet is, amikor a tőkésített örökség meghaladja az örökös vagyonát), ami persze szintén nem helyes. E kérdések részletes elemzéséhez lásd az online módszertani függelék.
- <sup>211</sup> Emlékezzünk, hogy a világ vásárlóerő-parításban kifejezett GDP-je 2012–13-ban 85 ezer milliárd dollár körül alakult (ami nagyjából 70 ezer milliárd euró), és a teljes magánvagyon a becsléseim szerint (ingatlan, üzleti és pénzügyi aktívák a kötelezettségek levonása után) kb. négy év globális GDP-jének felelt meg, vagyis 340 ezer milliárd dollárnak (280 ezer milliárd eurónak). Lásd az 1. és 6. fejezetet, illetve az online módszertani függelék.
- <sup>212</sup> Az infláció ebben az időszakban 2–2,5% körül alakult (euróban egy kicsit alacsonyabb volt, mint dollárban; lásd 1. fejezet). A részletes adatsorok megtalálhatók az online módszertani függelékben.
- <sup>213</sup> Ha ezeket az átlagokat a felnőtt lakosság helyett a világ teljes lakosságára számoljuk ki (gyerekekkel együtt), ami az 1987 és 2013 közötti években jóval kisebb mértékben növekedett (1,9% helyett csak 1,3%), akkor valamennyi növekedési ráta felfelé mozdul el anélkül, hogy a különbség közöttük növekedne. Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>214</sup> Lásd az online módszertani függelék S12.1. táblázatát.
- <sup>215</sup> Például ha feltételezzük, hogy a felső húszmilliomodra vonatkozó divergencia 1987 és 2013 között megfigyelt üteme a jövőben a 2013-as rangsor szerinti valamennyi, azaz 1400 milliárdosra kiterjed (ami kb. a felső hárommilliomodot jelenti), akkor ennek a rétegnek a vagyona, mely a világ összvagyonának 1,5%-át teszi ki 2013-ban, 2050-re 7,2%-ra, 2100-ra pedig 59,6%-ra növekedne. Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>216</sup> Más magazinok által az Egyesült Államokban, Franciaországban, Nagy-Britanniában vagy Németországban összeállított nemzeti szintű vagyoni rangsorok a *Forbes* magazin globális listájához képest a vagyoni hierarchia kicsivel alacsonyabb szintjeit vizsgálják, ezek alapján az érintett esetekben az összesített részarány meghaladja az illető ország teljes magánvagyonának akár 2–3%-át is. Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>217</sup> A médiában a milliárdosok vagyonát időnként a világ kibocsátásához viszonyítva fejezik ki (esetleg valamely ország GDP-jéhez képest, ami elég rémisztő tud lenni); szerintem több értelme van, ha ezeket a világ vagyonállományához képest határozzuk meg.
- <sup>218</sup> Ezek a jelentések alapvetően J. DAVIES, S. SANDSTROM, A. SHORROCKS és E. N. WOLFF: *The level and distribution of global household wealth (Economic Journal, 2011)* című innovatív munkájára, illetve az általunk a 10. fejezetben bemutatottakhoz hasonló adatokra épülnek. Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>219</sup> A vagyonok (országokénti) eloszlásának feltérképezéséhez használt becslések általában valamely korábbi időponttól indulnak, éves frissítésük pedig szinte kizárólag az állam-



háztartási számlákból vagy az azokhoz hasonló forrásokból kinyert aggregált adatok alapján történik. Lásd az online módszertani függelékét.

<sup>220</sup> Példaként említhetjük, hogy a francia média számos képviselője, akik évek óta úgy ábrázolják Franciaországot, mint ahonnan „menekülnek” a legnagyobb vagyonok (anélkül hogy a szokásos legendákat leszámítva igyekeznének utánajárni, mennyire megalapozott ez a vélekedés), 2010 óta minden ősszel álmélkodva konstatálják, hogy a Crédit Suisse jelentéseiben Franciaország az európai vagyonok listavezetőjeként szerepel; rendszeresen a dollármilliárdosok lakóhelye szerint összeállított globális rangsor harmadik helyén jelenik meg az Egyesült Államok és Japán után, jóval megelőzve Nagy-Britanniát és Németországot. Ebben az esetben az információ pontosnak tűnik (már amennyire a rendelkezésre álló források megengedik, hogy ezt megítéljük), még akkor is, ha a Crédit Suisse módszerei a német milliárdosok számát jelentősen alábecsülik is, megnövelve így a Franciaország és Németország közötti eltérést. Lásd az online módszertani függelékét.

<sup>221</sup> Lásd az online módszertani függelékét.

<sup>222</sup> Ami a jövedelmek globális eloszlását illeti, úgy tűnik, hogy a felső centilisek részarányának nagyfokú növekedése (ami nem minden országban tapasztalható) nem akadályozta a globális Gini-index csökkenését (bár számos országban, például Kínában az egyenlőtlenségek mérésével kapcsolatban nagyon sok a bizonytalanság). Mivel a globális vagyoni eloszlás a hierarchia csúcán jóval koncentráltabb, elképzelhető, hogy a felső centilis részarányának növekedése nagyobb súlyt kapott. Lásd az online módszertani függelékét.

<sup>223</sup> A 4,5 milliárdból 450 000 felnőttet magában foglaló felső tízezred átlagos vagyonát kb. 50 millió euróra becsülhetjük, ami a globális átlagos vagyon majdnem ezerszerese. Erre a csoportra esik a globális vagyon 10%-a.

<sup>224</sup> Bill Gates 1995 és 2007 között vezette a *Forbes* rangsorát, majd átadta a helyét Warren Buffett-nak, aki 2008–09-ben állt az első helyen, őt pedig Carlos Slim követte, aki 2010-től máig, 2013-ig vezeti a rangsort.

<sup>225</sup> Az 1907-ben feltalált első festékek a L'Auréale nevet viselték az akkoriban divatos, glóriára (*auréole*) emlékeztető női frizúrára utalva. A Société Française de Teintures Inoffensives pour Cheveux (*Hajra Ártalmatlan Festékeket Gyártó Vállalat*) 1909-ben jött létre, amely aztán több más márka – mint például a Monsavon 1920-ban – bevezetése után 1936-tól L'Oréalként működött tovább. Elképesztő, hogy milyen párhuzamok fedezhetők fel e történet és César Birotteau Balzac által megálmodott figurája között, aki a 19. században a *Kármín-arcvíz* és a *Szultána-kenőcs* feltalálásával tett szert vagyonra.

<sup>226</sup> Ha valakinek a vagyona 10 milliárd euró, elég, ha a vagyonának 0,1%-át, azaz 10 millió eurót fordít napi kiadásainak fedezésére egy évben. Ha a tőke hozama 5%, akkor ennek 98%-a megtakarítható; ha a hozam 10%-ra nő, a megtakarítási ráta 99%-os lesz. A fogyasztás bármelyik esetben elhanyagolható.

<sup>227</sup> Lásd H. DE BALZAC: *Goriot apó*, i. m., 90. p.

<sup>228</sup> A *Challenges* által közzétett 50 és 500 millió euró közötti vagyonok túlságosan kevésnek tűnnek a vagyonadóhoz készített bevallásokon alapuló becslésekkel összehasonlítva

(annál is inkább, mert az üzleti tőke nagy része nem esik a vagyoni adó hatálya alá, így a statisztikákban sem szerepel). Ennek az lehet az oka, hogy a *Challenges* rangsora nem foglalkozik a diverzifikált vagyonportfóliókkal. Mindkét forrás határozottan alulbecsüli a nagy vagyonok számát, de ellentétes okokból kifolyólag (a *Challenges* túlértékeli, az adózási források pedig alábecsülik az üzleti vagyont, miközben mindkét esetben a kritériumok eléggé cseppfolyósak, pontatlanok). Azt viszont biztosra vehetjük, hogy ez összességében egyáltalán nem segít eloszlatni az állampolgároknak a vagyoni kérdésekkel kapcsolatos rossz érzést és bizonytalanságot. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>229</sup> Ráadásul fogalmilag nem olyan könnyű meghatározni, mit is jelent egy örökölt vagyon esetében a normális hozam. Az előző fejezetben elfogadott meghatározás szerint ez azt jelentené, hogy valamennyi vagyona ugyanaz az átlagos hozam érvényes, akkor viszont Liliane Bettencourt kétségkívül még Steve Forbesnál is inkább „részes” örökösnek számítana (figyelembe véve a vagyonának jelenlegi nagyon magas hozamát), jóllehet Forbes a L'Oréal örökösét a „tiszt” örökösök közé sorolja, miközben saját magát a részlegesek között tünteti fel. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>230</sup> Carlos Slim és Bill Gates érdemeinek összehasonlítására vonatkozó, sajnálatosan a mindennemű ténybeli alapot nélkülöző erőteljes megállapításokat lásd D. ACEMOGLU és J. ROBINSON: *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity and Poverty*, Crown Publishers, 2012. 34–41. pp. A markáns hangvétel annál is inkább meglepő, mert ez a könyv nem igazán foglalkozik a vagyonok ideális eloszlásával. A könyv témája a fejlődésben nagy szerepet játszó tulajdonjogok védelme, amelyeket az angol, az amerikai és a francia forradalom hozott létre. Eközben nem sok mondanivalója van a közelmúltban létrehozott intézményekről, illetve adórendszerekről.

<sup>231</sup> Lásd például a *Capital* magazin 2012. december 3-i, 255. számában: „180 millió euró... Egészen más fényben látjuk persze ezt az összeget, ha tudjuk, hogy a csoport feje, Lakshmi Mittal nemrégiben vásárolt londoni ingatlanvagyonának alig egyharmadát jelent. Az üzletember a volt Fülöp-szigeteki nagykövetséget vásárolta meg 70 millió fontért, vagyis kb. 86 millió euróért, állítólag leánya, Vanisha számára. Nem sokkal korábban a nagylelkű atya fiának, Adityanak ajándékozott egy 117 millió font értékű (144 millió euró) ingatlant. Mindkét épület a »milliárdosok sétányának« is nevezett Kensington Palace Gardens közelében található, nem messze a papa palotájától. Lakshmi Mittal lakhelyét egyébként a »világ legdrágább magánházaként« tartják számon, ahonnan nem hiányzik a törökfürdő, a drágakövekkel ékesített medence sem. A márvány ugyanabból a kőfejtőből származik, melyet a Tádzs Mahal építésénél használtak, és persze külön lakórésze van a háztartási alkalmazottaknak... A három ingatlan összértéke 542 millió euró, ami a florange-i beruházásra fordított 180 milliónak a háromszorosa.”

<sup>232</sup> A *Forbes* magazin bevezetett egyébként egy érdekes, ám tudományos pontossággal nehezen alkalmazható kritériumot: rangsorából kizárja a „despotákat” és általában az olyan személyeket, akiknek vagyona „politikai helyzetükből” származik (mint például az angol királynőt). Ám abban az esetben, ha az illető hatalomra kerülése előtt tett szert vagyona, megjelenhet a listán: például a grúz oligarcha, Bidzina Ivanishvili még

a 2013-as rangsorban is szerepelt, holott 2012-ben a kormány élére került; a vagyonát 5 milliárd dollárra becsülik, ami Grúzia GDP-jének egynegyede (a grúz nemzeti vagyon 5–10%-ának felel meg).

<sup>233</sup> Az amerikai egyetemek összes alapítványi vagyona az amerikai GDP kb. 3%-át, az ebből származó éves jövedelem pedig a GDP 1,2%-át teszi ki, ami az Egyesült Államok felsőoktatására fordított összes kiadásának alig 10%-a. Ez az arány azonban a legnagyobb vagyonú egyetemek esetében a források 30–40%-áig is növekedhet. Ennek a vagyonnak egyébként jelentős szerep jut az intézmény irányításában és autonómiája fenntartásában. Lásd az online módszertani függelékét.

<sup>234</sup> A felhasznált adatok alapvetően a National Association of College and University Business Officers által publikált jelentésekből, illetve a különböző egyetemek (elsősorban a Harvard, Yale, Princeton) pénzügyi beszámolóiból származnak. Lásd az online módszertani függelékét.

<sup>235</sup> A részdíó-szakonkénti eredményekért lásd az online módszertani függelék S12.2. táblázatát.

<sup>236</sup> Az eltérés alapvetően abból adódik, hogy a magánvagyonok tulajdonosait általában jelentős adóterhek sújtják: az 1980 és 2010 közötti időszakban az Egyesült Államokban az adózás előtti átlagos reálhozam 5% körül volt. Lásd az online módszertani függelékét.

<sup>237</sup> Az adott kategóriába tartozó egyetemek számát, amelyet a zárójelek között tüntettünk fel, a 2010-es vagyon alapján határoztuk meg, de mivel nem akartunk torzulást vinni az eredményekbe, a hozamokat úgy számoltuk ki, hogy az egyetemeket az adott évtized elején fennálló vagyoni rangsorban elfoglalt helyezésük alapján rendeztük sorba. A részletes eredmények megtalálhatók az online módszertani függelékben: lásd különösképpen az S12.2. táblázatot.

<sup>238</sup> Az ingatlan nagyon magas hozamú befektetés lehet, ha sikerül a világ valamely pontján jó projektumra bukkanni. Ezek épp úgy lehetnek kereskedelmi, mint lakóingatlanok.

<sup>239</sup> Ezt egyébként igazolni látszik az is, hogy az 1980 és 2010 között eltelt harmincéves időszak alatt viszonylag kevés változás következett be a rangsorban: az egyetemi alapítványok hierarchiája alapvetően változatlan maradt.

<sup>240</sup> Például a Harvard esetében az éves pénzügyi jelentések azt mutatják, hogy az alapítványi vagyon 10% körüli reálhozamot termelt 1990 és 2010 között, miközben az új adományok átlagosan évi 2%-kal növelték a vagyont. Ebből a vagyon 12%-át kitevő reáljövedelemből (hozam és adományok) 5% az egyetem költségeit finanszírozta, 7% pedig az alapítványi vagyont növelte, amely így az 1990-es, alig 5 milliárd dollárról 2010-re már majdnem 30 milliárd dollárra nőtt. Az egyetem tehát két és félszer annyit költhetett, mintha csak az ajándékokból élt volna.

<sup>241</sup> Igaz, az eszközárak hosszú távú visszapattanása legfeljebb 1 százalékpontot tesz hozzá az éves hozamokhoz, ami nem túl sok azokhoz a hozamokhoz képest, amelyekről az előzőekben szó volt. Lásd az online módszertani függelékét.

<sup>242</sup> Például Bill Gates gyakorlatilag megőrizte felügyeleti jogait a Bill & Melinda Gates Foundationbe bevitt vagyon felett, ami szerintem nem feltétlenül egyeztethető össze az önzetlen adomány fogalmával.

- <sup>243</sup> Az LVMH (a világ vezető luxuscikkgyártó-csoportja) legnagyobb részvényese, Bernard Arnault szerint annak a belga alapítványnak, amelybe a részvényeit telepítette, a célkitűzése se nem karitatív, se nem adózási; mindenekelőtt örökösödési megfontolásokat takar. „Őt gyermekem és két unokaöcsém között biztosan lesz olyan, aki képes lesz átvenni a stafétabotot, ha már nem leszek” – fogalmazott. Ugyanakkor a perpatvartól félve a részvényeket alapítványba vitte be, amivel arra kötelezte őket, hogy „egymástól elválaszthatatlanul” szavazzanak, ami lehetővé teszi „a csoport fennmaradását, amennyiben én eltávoznék az élők sorából, és a jogutódjaim nem értenének egymással szót”. Lásd *Le Monde*, 2013. április 11.
- <sup>244</sup> Gabrielle Fack és Camille Landais munkája, amely az Egyesült Államokban és Franciaországban bevezetett reformok következményeit dolgozza fel, különösen világosan fogalmaz. Lásd az online módszertani függelékét.
- <sup>245</sup> Az Egyesült Államokra vonatkozó, nem teljes körű becslést lásd az online módszertani függelékben.
- <sup>246</sup> Lásd 5. fejezet.
- <sup>247</sup> A helyzet talán még rosszabb volt a 19. században, legalábbis a városokban és kiváltképpen Párizsban, ahol az első világháborúig a legtöbb épület nem volt kis lakásokra osztva, így aztán sok pénz kellett ahhoz, hogy valaki egy teljes épületet meg tudjon vásárolni.
- <sup>248</sup> Lásd 5. fejezet.
- <sup>249</sup> Az 1998 és 2012 közötti időszakban az átlagos nominális hozam mindössze évi 5% volt. Meg kell jegyeznünk, hogy ezt nehéz pontosan összehasonlítani a korábban vizsgált hozamokkal, részben azért, mert az 1998 és 2012 közötti időszak nem volt annyira kiemelkedő, mint az 1990 és 2010 vagy az 1980 és 2010 közötti periódus (márpedig a Norvég Alap statisztikái sajnos csak 1998-tól indulnak), másrészt mert ezt a viszonylag alacsony hozamot részben a norvég korona felértékelődése indokolja.
- <sup>250</sup> Az Egyesült Arab Emírátsok (melynek Abu-Dhabi a legnagyobb tagja) bennszülött lakossága a legutóbbi, 2010-es felmérés szerint alig haladta meg az 1 millió főt, miközben a külföldi vendégmunkások száma több mint 7 millió volt. Kuvait bennszülött lakossága ehhez nagyon hasonlóan alakul. Katarban kb. 300 000 bennszülött és 1,5 millió külföldi él. Szaúd-Arábiában egymagában a vendégmunkások száma kb. 10 millió, ehhez adódik a nagyjából 20 millió bennszülött lakos.
- <sup>251</sup> Lásd az online módszertani függelékét.
- <sup>252</sup> Figyelembe kell vennünk a nem pénzügyi közösségi aktívákat (középületek, iskolák, kórházak stb.) és azokat a pénzügyi aktívákat is, amelyek nem szerepelnek az állami vagyonalapokban, és le kell vonnunk az államadósságot. A fejlett országokban a nettó állami vagyon jelenleg kevesebb, mint a magánvagyonok 3%-a (sőt esetenként negatív), éppen ezért nem túl sokat változtat az összképen. Lásd a 3–5. fejezetet és az online módszertani függelékét.
- <sup>253</sup> Ha nem vesszük figyelembe az ingatlanokat és a tőzsdén nem jegyzett üzleti aktívákat, a szigorú értelemben vett pénzügyi aktívák a 2010-es évek elején a világ globális magánvagyonának egynegyed és egyharmad közötti részét tették ki, ami 1–1,5 év globális

GDP-nek felel meg (nem pedig négy évnek). Az állami vagyonalapokban van tehát a világ pénzügyi aktíváinak 5%-a, ami alatt a háztartások és az államok nettó pénzügyi aktíváit értjük. A pénzügyi és nem pénzügyi vállalatok közötti nagyon erős kereszt-tulajdonlás figyelembevételével az országokon belül és az országok között a bruttó pénzügyi aktívák értéke jóval magasabb: háromévnnyi globális GDP-nek felel meg. Lásd az online módszertani függelékét.

<sup>254</sup> A természeti erőforrások utáni járadék már az 1970-es évek közepe és az 1980-as évek közepe közötti időszakban is meghaladta a világ GDP-jének az 5%-át. Lásd az online módszertani függelékét.

<sup>255</sup> A hipotézisem implicite tartalmazza a hosszú távú megtakarítási rátát Kínában (és másutt), azaz számol a közösségi és magán-megtakarításokkal. Nem tudjuk viszont előre jelezni, hogy a jövőben egymáshoz képest hogyan fog alakulni a közösségi vagyon (például az állami vagyonalapok) és a magánvagyon Kínában.

<sup>256</sup> A kőolaj-kitermelésből származó járadék jól követhető átalakulása diverzifikált tőke járadékká azért érdekes, mert jól illusztrálja a következőket: a tőke a történelem során különböző formákban jelent meg – föld-, pénzügyi, üzleti és ingatlantőkeként –, ám ez valójában nem változtatta meg az alapvető tulajdonságait, legalábbis sokkal kevésbé, mint ahogy azt időnként hajlamosak vagyunk feltételezni.

<sup>257</sup> A felosztó-kirovó nyugdíjrendszerben az aktív lakosság által fizetett járulékok közvetlenül kerülnek a nyugdíjalapba, anélkül hogy ezeket a pénzeket befektetnék. Erről a kérdésről bővebben lásd, 13. fejezet.

<sup>258</sup> Az európai és amerikai tőke negyede és fele közötti – vagy az egyes hipotézisek szerint akár nagyobb – rész is érintett lehet. Lásd az online módszertani függelékét.

<sup>259</sup> A kőolaj-exportőrök divergenciáját egyfajta oligarchikus divergenciának is tekinthetjük: ugyanis a kőolajjáradék az egyének nagyon kis csoportjához kerül, akik az állami vagyonalapok révén képesek magas szinten tartani a felhalmozást.

<sup>260</sup> Az Európai Unió GDP-je 2012–13-ban megközelíti a 15 000 milliárd eurót, miközben Kína GDP-je kb. 10 000 milliárd euró vásárlóerő-paritáson számítva (a jelenleg érvényes árfolyamon 6000 milliárd, és mivel nemzetközi pénzügyi aktívákról van szó, talán ez utóbbi helytállóbb). Lásd 1. fejezet. A nettó külföldi aktívák Kínában gyorsan növekszenek, ám semmi esetre sem mérhetők össze a fejlett országok magánvagyonának összességével. Lásd az online módszertani függelékét.

<sup>261</sup> Lásd A. SOTURA: Les étrangers font-ils monter les prix de l’immobilier? Estimation à partir de la base de la chambre des notaires de Paris, 1993–2008, EHESS és PSE, 2011.

<sup>262</sup> Lásd 5. fejezet, 5.7. ábra.

<sup>263</sup> A 12.6. ábrán szereplő „gazdag országok” kategória Japánt, Nyugat-Európát és az Egyesült Államokat foglalja magában. Nem jelentene túl nagy változást, ha hozzáadnánk Kanadát és Óceániát is. Lásd az online módszertani függelékét.

<sup>264</sup> Lásd 3–5. fejezet.

<sup>265</sup> Ez a globális nettó pénzügyi eszközök összességének kb. 7–8%-a (lásd az előzményekben).

<sup>266</sup> A 2012-ben James Henry által a Tax Justice Network számára készített felső becslésének és Palan, Murphy és Chavagneux 2010-ben készített köztes számításának tárgyalását lásd az online módszertani függelékben.

<sup>267</sup> A 12.6. ábra alapját képező adatok forrása G. ZUCMAN: The missing wealth of Nations: are Europe and the U. S. net debtors or net creditors?, *Quarterly Journal of Economics*, 2013.

<sup>268</sup> Roine és Waldenström számításai szerint ha figyelembe vesszük a külföldön tartott vagyonekat (melyek létezését a svéd fizetési mérleg inkonzisztenciája valószínűsíti), akkor bizonyos előfeltételezések mellett a svédországi felső centilis vagyonának részaránya megközelítheti az egyesült államokbeli felső centilisét (bár persze ez esetben ez utóbbiak vagyona is meghaladja a hivatalos becslésekben szereplő mértéket). Lásd az online módszertani függelékben.

#### IV. rész. A tőke szabályozása a 21. században

<sup>1</sup> Az elfogadott gyakorlat szerint az adóbevételek közé soroltunk minden adót, díjat, társadalombiztosítási járulékot és olyan egyéb befizetést, melyet mindenkinek a törvény erejénél fogva le kell rónia. A különböző fogalmi megkülönböztetések – legfőképpen ami az adó és a társadalombiztosítási járulék közötti különbséget illeti – nem mindig egyértelműek, és nem is azonos a jelentésük valamennyi országban. Akkor tudunk csak időbeli és nemzetközi összehasonlítást végezni, ha a központi vagy szövetségi államnak, a helyi vagy regionális helyhatóságnak, vagy a különböző közhivataloknak (mint amilyen például a társadalombiztosítási pénztár) teljesített befizetések összességét számításba vesszük. A magyarázat közérthetősége érdekében időnként egyszerűen „adókról” beszélünk, de ezen mindig a kötelező befizetések összességét értjük, ellenkező esetben pedig pontosítjuk a meghatározást. Lásd az online módszertani függelékben.

<sup>2</sup> A katonai kiadások általában legalább a nemzeti jövedelem 2–3%-át teszik ki, de ennél sokkal nagyobbak is lehetnek a katonailag különösen aktív országokban (jelenleg az Egyesült Államok nemzeti jövedelmének 4%-át teszik ki), illetve azokban az esetekben, amikor egy ország fenyegetve érzi biztonságát vagy vagyonát (Szaúd-Arábia és az öböl menti országok esetében a katonai kiadások a nemzeti jövedelem 10%-át is elérhetik).

<sup>3</sup> Az oktatás és az egészségügy költségvetése általában nem haladta meg a nemzeti jövedelem 1–2%-át a 19. században. A szociális kiadások 18. század óta tartó lassú fejlődésének, illetve a kiadások felgyorsulásának történelmi áttekintését a 20. századtól kezdődően lásd P. LINDERT: *Growing Public, Social Spending and Economic Growth since the 18th century*, Cambridge University Press, 2004.

<sup>4</sup> A kötelező befizetéseket a nemzeti jövedelem százalékában fejezzük ki (ami a GDP 90%-a az értékcsökkenés levonása után). Szerintem ez a módszer helyes, mert az értékcsökkenés nem jövedelem (1. fejezet). Ha a befizetéseket a GDP százalékában fejeznénk ki, a részarányok szükségképpen 10%-kal alacsonyabbak lennének (például a GDP 45% szemben a nemzeti jövedelem 10%-ával).

- <sup>5</sup> Az országok közötti néhány százalékpontos eltérés adódhat egyszerű statisztikai különbségekből is, ugyanakkor az 5–10 százalékpontos eltérések valóságosan és jelentősen mutatják az állami szerepvállalás eltérő mértékét az egyes országokban.
- <sup>6</sup> Nagy-Britanniában az adók néhány százalékponttal csökkentek az 1980-as években, hiszen ez az állam kivonulásának thatcheri időszaka volt. Az 1990–2000-es években aztán az adóbevételek ismét növekedésnek indultak, ahogy az új kormányok fokozatosan újra szerepet vállaltak a közszolgáltatásokban. Franciaországban az állam súlyának növekedése egy kicsit később következett be, mint máshol: az emelkedés az 1970–80-as években nagyon gyors volt, a stabilizálódás pedig inkább 1985 és 1990 között kezdődött el. Lásd az online módszertani függelékét.
- <sup>7</sup> A hosszú távú tendenciák kiemelése érdekében ismét az évtizedes átlagokkal dolgoztam. Az adókulcsok éves változásaiban gyakran vannak kisebb ciklikusságok, melyek átmenetiek, és a jelentőségük csekély. Lásd az online módszertani függelékét.
- <sup>8</sup> Japán a nemzeti jövedelem 32–33%-ával kevéssel az Egyesült Államok szintje fölött helyezkedik el, míg Kanada, Ausztrália és Új-Zéland közelebb van a Nagy-Britanniában megfigyelhető arányhoz (35–40%).
- <sup>9</sup> A „szociális állam” fogalma szerintem jobban megragadja az állam feladatainak természetét és sokszínűségét, mint a sokkal korlátozóbb „jóléti” állam (*Welfare State*) kifejezés.
- <sup>10</sup> A közkiadások részletes megoszlását az egyes fejlett országok esetében 2000 és 2010 között az online elérhető S13.2. táblázat szemlélteti (Franciaország, Németország, Nagy-Britannia és az Egyesült Államok példáján).
- <sup>11</sup> Általánosságban 5–6% jut az oktatásra és 8–9% az egészségügyre. Lásd az online módszertani függelékét.
- <sup>12</sup> Az 1948-ban alapított National Health Service annyira a brit nemzeti identitás része, hogy létrehozása megelevenedett a 2012-es olimpiai játékok nyitó előadásában – az ipari forradalom és az 1960-as évek rockegyüttesei mellett.
- <sup>13</sup> Ha ehhez még hozzászámítjuk a magánbiztosítások költségeit, az amerikai egészségügyi rendszer messze a legdrágább a világon (a nemzeti jövedelem majdnem 20%-át teszi ki, míg Európában csupán 10–12%). Eközben a lakosság nagy része nincs biztosítva, és az egészségügyi jelzőszámok sokkal rosszabbak, mint Európában. A hibái ellenére is vitathatatlan, hogy a betegbiztosítás állami rendszere sokkal jobb költség/haszon arány mellett működik, mint az amerikai szisztéma.
- <sup>14</sup> Az oktatásra és az egészségügyi ellátásra fordított közkiadások ugyanakkor csökkentik a háztartások rendelkezésre álló (pénzügyi) jövedelmét, ami indokolja, hogy ez utóbbi miatt csökkent a nemzeti jövedelem 90%-áról, ami a 20. század fordulóján állt fenn, 70–80%-ra a 21. század elejére. Lásd 5. fejezet.
- <sup>15</sup> A brit jóléti állam megalkotója után „beveridge-i”-nek nevezik ezeket a szabott plafonnal rendelkező rendszereket (ami extrém esetben akár egy mindenki számára egyforma összegű nyugdíjat is jelenthet, mint Nagy-Britanniában), szemben a „bismarcki”, vagy „skandináv”, vagy „latin” modellel, ahol a nyugdíjak csaknem bérarányosak a lakosság nagy része számára (Franciaországban szinte teljes egészében, itt a plafont különösen

magasan, az átlagfizetés nyolcszorosában állapították meg, míg a legtöbb országban pusztán a két-háromszorosának felel meg).

<sup>16</sup> Franciaországban más országokhoz képest a szociális juttatások rendszere, valamint az ezzel foglalkozó szabályok és intézmények hálózata elképesztően bonyolult, így aztán a rászorulóknak fele, akik jogosultak lennének egy „út a munkához típusú” programra (ez a legalacsonyabb bérek kiegészítésére szolgáló ún. aktív szolidaritási program), nem veszik igénybe ezt a lehetőséget.

<sup>17</sup> A két kontinens közötti jelentős eltérés, hogy a jövedelemkiegészítés mindig is csak a gyermeket eltartó családoknak járt az Egyesült Államokban. A gyermeket nem nevelők vonatkozásában a bebörtönző állam gyakran helyettesíti a gondoskodó államot (főképpen a fiatal afroamerikaiak esetében). A felnőtt amerikai lakosság kb. 1%-a volt rászorított 2013-ban. Ez az arány a világon a legmagasabb (kevésbé megelőzi Oroszországot és nagymértékben Kínát). A felnőtt afroamerikai férfiak esetében ez meghaladja az 5%-ot (beleértve valamennyi korosztályt). Lásd az online módszertani függelék. Egy másik jellegzetesség az ún. Food Stamps használata (melynek célja, hogy kizárólag élelmiszerre, ne pedig italra vagy más nem létszükségleti cikkekre költsék a támogatást), ami elég nehezen egyeztethető össze azzal a liberális felfogással, ami az amerikaiakat saját állításuk szerint jellemzi. Mindez jól mutatja, hogy Európához képest milyen erősek a szegényekkel szembeni előítéletek Amerikában, amit kétségkívül még rasszista előítéletek is felerősítenek.

<sup>18</sup> Az országok közötti korábban leírt eltérésekkel.

<sup>19</sup> Magától értetődőnek tartjuk azokat az igazságokat, hogy minden ember egyenlőként teremtetett, az embert teremtője olyan elidegeníthetetlen Jogokkal ruházta fel, amelyekről le nem mondhat, s ezek közé a jogok közé tartozik a jog az Élethez és a Szabadsághoz, valamint a jog a Boldogságra való törekvésre. Ezeknek a jogoknak a biztosítására az Emberek Kormányzatokat létesítenek, amelyeknek törvényes hatalma a kormányzatok beleegyezésén nyugszik. (MEK, ford. Vecsekly József.)

<sup>20</sup> Vég nélküli, ennek a könyvnek a kereteit bőven meghaladó viták folynak a „közösség szempontjából való hasznosságról”. Annyi azonban bizonyos, hogy az 1789-es Nyilatkozat szerzői nem osztották azt a fajta haszonelvűséget, amely J. S. Mill óta a közgazdászok sokaságát lelkesíti, vagyis hogy a közösségi hasznosság az egyéni hasznosságok matematikai összege lenne (a hasznossági függvényt konkávnak írják le – a jövedelem növekedésével egyre kisebb mértékben növekszik –, ezért a gazdagok javainak újraelosztása a szegényeknek javára a teljes hasznosság növelését eredményezi). Az újraelosztás kívánatosságáról gondolkodva nem sok embernek jut eszébe ez a fajta megközelítés. A jogokkal kapcsolatos elgondolás sokkal alkalmasabbnak tűnik.

<sup>21</sup> Ésszerűnek tűnik, hogy a leghátrányosabb helyzetűeket úgy határozzuk meg, mint azoknak a személyeknek a csoportját, akik kénytelenek a legnagyobb számú, rajtuk kívül eső negatív tényezővel együtt élni. Ha a feltételek egyenlőtlensége legalább részben olyan tényezőkből adódik, amelyeket az egyének nem tudnak befolyásolni, például egyenlőtlenségek a család javakkal történő ellátottsága terén (ilyen az örökség vagy a kulturális



tőke), esetleg a vakszerencse (különleges tehetség, szerencse), akkor az a helyes, ha az állam igyekszik a lehető legnagyobb mértékben kiegyenlíteni a körülmények terén fennálló egyenlőtlenségeket. A lehetőségek és a körülmények kiegyenlítése között a határ sok esetben nagyon elmosódott (az oktatás, az egészségügy, a jövedelem egyszerre lehetőség és körülmény is). Az alapvető javakról alkotott Rawls-féle fogalom segítségével meghaladható ez a mesterséges szembeállítás.

<sup>22</sup> „A társadalmi és gazdasági egyenlőtlenségeket úgy kell alakítanunk, hogy a) a legkevésbé előnyös helyzetűek számára a legelőnyösebbek legyenek az igazságos megtakarítás elvével összhangban, ugyanakkor b) a (társadalmi) tisztségek és pozíciók, amelyekhez kapcsolódnak, álljanak nyitva mindenki előtt a méltányos esélyegyenlőség feltételei mellett.” (RAWLS, JOHN: *Az igazságosság elmélete*, Osiris, 1997, 361. p. [ford.: Krokóvay Zsolt]). Az 1971-ben leírtak bekerültek az 1993-ban megjelent *Political liberalism* (Politikai liberalizmus) című könyvébe.

<sup>23</sup> Ezeket az elsősorban elméleti megközelítéseket Marc Fleurbaey és John Roemer nemrégiben megpróbálta empirikus alkalmazásokkal továbbfejleszteni. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>24</sup> A helyzet egészen másképpen fest az Egyesült Államokban, ahol bizonyos kisebbségi, de mégis jelentős csoportok radikálisan megkérdőjelezi valamennyi szövetségi szociális program, és egyáltalán bármilyen szociális program létjogosultságát. Úgy tűnik, hogy a rasszista előítéletek ezekben az esetekben is szerepet játszanak (ahogy ezt láthattuk például az Obama-adminisztráció által bevezetett egészségügyi rendszerről folytatott viták során).

<sup>25</sup> Az Európában meglévő konszenzus mellett sokféle egyéb megoldással is lehet találkozni. A leggazdagabb és legtermelékenyebb országokban vannak a legmagasabb adók (Svédországban és Dániában a nemzeti jövedelem 50–60%-a). A legszegényebb és legkevésbé fejlett országokban az adók a legalacsonyabbak (Romániában és Bulgáriában csak a nemzeti jövedelem 30%-a). Lásd az online módszertani függelék.

<sup>26</sup> Az Egyesült Államokban és Nagy-Britanniában a szociális állam gyors kiépítése jóval lassúbb gazdasági növekedés mellett zajlott. Talán ebből adódik, hogy a kismizettség érzése ezekben az országokban sokkal erősebben volt jelen, amit ráadásul az a korábban már említett félelem is tetézt, hogy más országok utolérik őket a versenyben (lásd 2. fejezet).

<sup>27</sup> Anders Bjorkund és Arnaud Lefranc Svédországra, illetve Franciaországra vonatkozó munkái nyomán úgy látszik, hogy az intergenerációs mobilitás enyhén csökkent az 1940–50-es években születettek vonatkozásában az 1920–30-as években születettekhez viszonyítva, majd újra megnövekedett az 1960–70-es években születettek esetén. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>28</sup> A 20. században született korcsoportok esetében lehet mérni a mobilitást (bár a mérés pontossága és összehasonlíthatósága országonként eltérő), de az intergenerációs mobilitást a 19. században gyakorlatilag nem lehet mérni – talán csak az öröklés alapján (lásd 11. fejezet). Ám ez utóbbi egészen más, mint a képzettség és a bér alapján mért mobilitás,

ami itt bennünket érdekel, és ami az intergenerációs mobilitás középpontjában áll. Az e munkákban felhasznált adatok nem teszik lehetővé a tőkejövedelmek miatti mobilitás kiszűrését.

<sup>29</sup> A korrelációs együttható Svédországban vagy Finnországban 0,2–0,3-re süllyed, míg az Egyesült Államokban egészen 0,5–0,6-ig emelkedik. Nagy-Britannia helyzete (0,4–0,5) inkább az Egyesült Államokhoz áll közel, ám a Németországhoz és Franciaországhoz (0,4) viszonyított eltérés nem feltétlenül szignifikáns. A munkabérek alapján mért intergenerációs korrelációs együtthatók nemzetközi összehasonlítását (amelynek az eredményeit a páros kutatások is megerősítik) lásd Markus Jantti munkáiban. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>30</sup> A Harvard *undergraduate* alapképzéseire beiratkozó hallgatóinak beiratkozási díja évi 54 000 dollár volt a 2012–13-as tanévben, szállással és különböző költségekkel együtt (amiből 38 000 dollárt tett ki a szigorúan vett oktatás). Vannak a Harvardnál drágább egyetemek is, hiszen itt az egyetemi alapítványból származó jövedelmek valamennyire mérséklék a költségeket (lásd 12. fejezet).

<sup>31</sup> Lásd G. DUNCAN, R. MURNANE: *Whither Opportunity? Rising Inequality, Schools, and Children's Life Chances*, Russel Sage Foundation, 2011 (lásd 6. fejezet). Lásd az online módszertani függelék.

<sup>32</sup> Lásd J. MEER, H. ROSEN: *Altruism and the child cycle of alumni donations*, *American Economic Journal: Economic Policy*, 2009.

<sup>33</sup> Ez nem azt jelenti, hogy a Harvard diákjai csak az amerikaiak leggazdagabb 2%-a közül kerülhetnek ki, csupán azt, hogy az alacsonyabb jövedelmi kategóriákból elég ritka a felvétel, a leggazdagabb 2%-ból pedig elég magas, így kapjuk a fenti átlagot. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>34</sup> A hallgatók szüleinek átlagjövedelmével vagy átlagvagyonával kapcsolatos alapvető statisztikákhoz nagyon nehéz hozzájutni az amerikai egyetemeken, éppen ezért nem is túlságosan kutatott téma.

<sup>35</sup> A brit egyetemeken fizetett legmagasabb tandíj 1998-ban 1000 fontra emelkedett, 2004-ben 3000 fontra, 2012-ben pedig 9000 fontra. A tandíjak aránya a brit egyetemek összes bevételi forrása között a 2010-es években csaknem olyan magas, mint az 1920-as években volt, és közel van az amerikai egyetemeken jelenleg érvényesülő szintekhez. Az erre vonatkozó érdekes történeti tanulmányokért lásd a V. CARPENTIER: *Public-private substitution in higher education*, *Higher Education Quarterly*, 2012.

<sup>36</sup> Bajorország és Alsó-Szászország 2013 elején úgy határozott, hogy eltörli a szemeszterenkénti 500 eurós egyetemi tandíjat, és Németország többi részéhez hasonlóan teljes ingyenességet vezet be. Az északi országokban a tandíj néhány száz euró, akárcsak Franciaországban.

<sup>37</sup> Ugyanezt a fonák, alulról felfelé irányuló újraelosztást találjuk az általános és középiskolákban. A leghátrányosabb helyzetben lévő iskolák és gimnáziumok diákjainak kevésbé tapasztalt és kevésbé jól képzett tanárokkal kell beérniük, vagyis az ilyen iskolákban tanuló gyerekekre a közkiadások arányosan kisebb része jut, mint a legkiváltságosabb helyzetben lévő iskolák és gimnáziumok diákjaira. Ez annál is sajnálatosabb, mert az

eszközök jobb elosztása az általános iskolai oktatás szintjén nagymértékben hozzájárulhatna az iskolai esélyegyenlőtlenségek csökkentéséhez. Lásd T. PIKETTY, M. VALDENNAIRE: *L'Impact de la taille des classes sur la réussite scolaire dans les écoles, collèges et lycées français*, Ministère de l'Éducation Nationale, 2006.

<sup>38</sup> A Harvardhoz hasonlóan ez az átlagjövedelem sem azt jelenti, hogy a Sciences-Póra csak a leggazdagabb 10%-ból származók járnak. A 2011–12-ben a Sciences-Póra járó diákok szüleinek jövedelmi megoszlásához lásd az online módszertani függelékét.

<sup>39</sup> A híres sanghaji Jiao Tong Egyetemi Rangsor szerint 2012–13-ban a világ 100 legjobb egyeteme közül 53 az Egyesült Államokban található, míg Európában mindössze 31 (ebből 9 Nagy-Britanniában). A világ legjobb 500 egyetemére vonatkozóan azonban már megfordul az arány: ezekből 150 működik az Egyesült Államokban, 202 Európában, ebből 38 Nagy-Britanniában. Ez nagyon jól tükrözi a 800 amerikai egyetem közötti jelentős egyenlőtlenséget (lásd 12. fejezet).

<sup>40</sup> Azt is hozzá kell tennünk, hogy más kiadásokkal összehasonlítva (mint például a nyugdíjak), a felsőoktatásra fordított kiadások sokkal alacsonyabbak (Franciaországban a nemzeti jövedelem alig 1%-át teszik ki), így könnyebb lenne tovább lépni egy magasabb szintre, tehát a Svédországot és az Egyesült Államokat jellemző 2–3%-ra.

<sup>41</sup> A Sciences-Pón például a tandíj jelenleg a legszerényebb jövedelemmel rendelkező családból származók esetében 0 eurótól és onnan kb. 10 000 euróig terjed – ez utóbbit akkor kell fizetni, ha a szülők jövedelme meghaladja a 200 000 eurót. Ennek a rendszernek megvan az az előnye, hogy adatokat szolgáltat a jövedelmekről (amivel sajnos egyelőre nem sok mindent kezdenek). A skandináv állami támogatással ellentétben ez a rendszer tulajdonképpen a progresszív jövedelemadózás „privatizálását” jelenti: a jómódú szülők által fizetett többlet „adót” az ő gyermekeikre, nem másokra költik: ez nyilvánvalóan az ő érdekeiket szolgálja, nem a közérdeket.

<sup>42</sup> Az Ausztráliában vagy Nagy-Britanniában alkalmazott *income-contingent loans* a szerény körülmények közül származó hallgatóknak juttatott kölcsönt jelenti, amit csak akkor kell visszafizetni, ha az illető munkába állva egy bizonyos jövedelmi szintet elér. Ez olyan, mint a szegényebb hallgatók által fizetendő magasabb jövedelemadó, miközben a jómódúakat a szülők (általában adómentesen) „megajándékozzák” a tandíj összegével.

<sup>43</sup> Lásd É. BOUTMY: *Quelques idées sur la création d'une Faculté libre d'enseignement supérieur*, 1871. Lásd még P. FAVRE: *Les sciences d'État entre déterminisme et libéralisme*. Émile Boutmy (1835–1906) et la création de l'École libre des sciences politiques, *Revue française de sociologie*, 1981.

<sup>44</sup> A „multiszolidáris” modell elemzését és indoklását lásd A. MASSON: *Des liens et des transferts entre générations*, Éditions de l'EHESS, 2009.

<sup>45</sup> Lásd 10. fejezet, 10.9.–10.11 ábra.

<sup>46</sup> Ne feledjük, hogy éppen ez a volatilitás volt az oka annak, hogy a második világháború után bevezették a felosztó-kirovó nyugdíjrendszert; azok, akik az 1920–30-as években a pénzügyi piacokon fektették be a nyugdíj-megtakarításaikat, teljesen elszegényedtek, és ezt követően senki nem kísérletezett azzal, hogy újra megpróbálkozzon a háború

előtt a legtöbb országban bevezetett kötelező, tőkefedezeti nyugdíjrendszerrel (például Franciaországban az 1910 és 1928-as törvények keretében).

<sup>47</sup> Svédországban nagyjából ezt a helyzetet alakították ki egy reformmal az 1990-es években. Ezt a rendszert lehetne még javítani, és más országokban is alkalmazni. Lásd például A. BOZIO, T. PIKETTY: *Pour un nouveau système de retraite. Des comptes individuels de cotisations financés par répartition*, Éditions rue d'Ulm, 2008.

<sup>48</sup> Elképzelhető olyan egységes nyugdíjrendszer, amely a felosztó-kirovó rendszerhez igazodva garantált hozamot biztosít a kis összegű megtakarítások számára. Ahogy azt már az előző fejezetben is láttuk, sokszor nagyon nehéz a szerényebb körülmények között élőknek akár csak közepes hozamot elérniük a megtakarításaik után (vagy akár csak pozitív hozamot). Bizonyos tekintetben éppen ezt biztosítja (kis mértékben) a svéd rendszer tőkefedezeti eleme.

<sup>49</sup> E helyütt J. CAGÉ, L. GADENNE: *The fiscal cost of trade liberalization*, Harvard és PSE, 2012 című munkájában bemutatott eredményeket összegzem.

<sup>50</sup> A szegény országokban az egészségügyi szolgáltatásokkal és oktatással kapcsolatos jelenlegi problémák egy része annyira sajátos, hogy megoldásukban nem nagyon lehet a mostani fejlett országok múltbéli tapasztalataira támaszkodni (példaként említhetnénk az AIDS-problémát). Ezekben az esetekben az új kísérleti megoldások, például a véletlenszerű ellenőrzött tesztek segíthetnek. Lásd például A. BARNERJEE, E. DUFLO: *Repenser la pauvreté*, Seuil, 2012. Nekem azonban úgy tűnik, hogy a fejlesztési közgazdaságtan hajlamos figyelmen kívül hagyni a valós történelmi tapasztalatokat, és nem értékeli kellőképpen azt a tényt, hogy nevetségesen alacsony adóbevételekből nem lehet hatékony szociális államot építeni. Az egyik legnagyobb probléma nyilvánvalóan a gyarmati múlt (a véletlenszerű ellenőrzött tesztek esetleg képesek ennek a torzításnak a kiküszöbölésére).

<sup>51</sup> Lásd N. QIAN, T. PIKETTY: *Income inequality and progressive income taxation in China and India: 1986–2015*, *American Economic Journal: Applied Economics*, 2009. A két ország közötti különbség szorosan összefügg azzal, hogy a kínai munkaerő nagyobb része tartozik a bérből és fizetésből élők csoportjához. A történelmi tapasztalat azt mutatja, hogy a fiskális és szociális állam kiépítése és a bérből élők státuszának fejlődése gyakran kéz a kézben jár.

<sup>52</sup> Kaldor brit közgazdász tett javaslatot egy ilyen adó bevezetésére, amelyre a későbbiekben még visszatérek, de ő inkább olyan eszköznek tekintette, amely kiegészíti a jövedelemre és az öröklésre kivetett progresszív adót, illetve megakadályozza az adóelkerülést. Más szavakkal, nem az előző két adó helyett javasolta, ahogyan néhányan állítják.

<sup>53</sup> Amikor például 1990-ben az „általános szociális hozzájárulás” (*CSG, contribution sociale généralisée*) bevezetésekor Franciaországban a társadalombiztosítási járulékot kiterjesztették az összes jövedelemre (tőkejövedelmekre, nyugdíjakra is, nem csak a munkabérekre és a nem alkalmazotti munkaviszonyból származó jövedelmekre), az ebből származó költségvetési bevételeket jövedelemadóként sorolták be a nemzetközi kategorizálásokban.

- <sup>54</sup> Az 1988-ban elfogadott (és 1991-ben felszámolt) *poll tax* olyan helyi adó volt, amely minden egyes felnőttre ugyanakkora összegű adót rótt ki, függetlenül az illető jövedelmétől vagy az általa birtokolt tőke nagyságától: ezért az adókulcs a gazdagabbak számára alacsonyabb volt.
- <sup>55</sup> Lásd C. LANDAIS, T. PIKETTY és E. és SAEZ: *Pour une révolution fiscale. Un impôt sur le revenu pour le XXI<sup>e</sup> siècle*, Seuil, 2011, 48–53. pp. Lásd még [www.revolution-fiscale.fr](http://www.revolution-fiscale.fr).
- <sup>56</sup> Ez a becslés például egyáltalán nem veszi figyelembe az adóparadicsomokba kihelyezett jövedelmeket (amelyekről a 12. fejezetben már megállapítottuk, hogy meglehetősen jelentős összegek), és azt feltételezi, hogy az adóelkerülési technikákat ugyanolyan arányban alkalmazzák minden jövedelmi és vagyoni szinten (ami valószínűleg a hierarchia csúcsán a tényleges adókulcs túlbecsléséhez vezet). Hangsúlyoznunk kell azt is, hogy a francia adórendszer igazán bonyolult, tele van kategóriák és átfedések sokaságával (például Franciaország az egyetlen olyan fejlett ország, ahol a jövedelemadót nem a jövedelem forrásánál vonják le, miközben a társadalombiztosítási járulékot ott vonják le). Ez a bonyolultság fokozza a regresszivitást, és az átláthatatlanságot (akárcsak a nyugdíjrendszer esetében).
- <sup>57</sup> Csak az örökölt vagyonból származó jövedelmet terheli progresszív adó (más tőkejövedelmekkel együtt), magát az örökölt vagyont nem.
- <sup>58</sup> Franciaországban például az örökségekre és ajándékokra vonatkozó átlagos adókulcs alig éri el az 5%-ot; az örökségi hierarchia legfelső centilisénél éppen csak eléri a 20%-ot. Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>59</sup> Lásd 11. fejezet, 11.9.–11.11. ábra, és az online módszertani függelék.
- <sup>60</sup> Például ahelyett, hogy a legszegényebb 50% adóterhelése 40–45%, a középső csoporté pedig 45–50% lenne, az első esetében a terhelést 30–35%-ra lehetne csökkenteni, a második esetében pedig 50–55%-ban lehetne megállapítani.
- <sup>61</sup> Figyelembe véve az alacsony intergenerációs mobilitást, ez sokkal igazságosabb lenne (ha elfogadjuk az előző fejezetben említett igazságossági kritériumokat). Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>62</sup> Az 1914. július 15-i törvény bevezette az általános jövedelemadót (*IGR*), ami a teljes jövedelmet terhelő progresszív adó – a ma is érvényes jövedelemadó elődje. A későbbiekben ezt az 1917. július 31-i törvény egészítette ki, bevezetve az ún. „kereseti” adót (ami az egyes „kereseti” kategóriákat, mint például a vállalati nyereséget vagy a munkabért egymástól elkülönítve kezeli) – ez a mai társasági adó elődje. A franciaországi jövedelemadó 1914–17-es alapformától számított, meglehetősen mozgalmas történetéről lásd T. PIKETTY: *Les Hauts Revenus en France au XX<sup>e</sup> siècle*, i. m., 233–334. pp.
- <sup>63</sup> A progresszív jövedelemadó mindenekelőtt a nagyon magas tőkejövedelmek megadóztatását tűzte ki célul (márpedig abban az időben mindenki számára nyilvánvaló volt, hogy a jövedelmi hierarchia csúcsát az ilyen típusú jövedelmek dominálják), és senki-nek, egyetlen országban sem jutott volna eszébe, hogy bármilyen kivételes elbánást biztosítson a tőkejövedelmek számára.
- <sup>64</sup> Edwin Seligman amerikai közgazdász számos, a progresszív jövedelemadó érdemeit méltató írást publikált 1890 és 1910 között, melyeket sok nyelvre lefordítottak, és amelyek

óriási vitát kavartak. Erről az időszakról és a vitákról lásd P. ROSANVALLON: *La Société des égaux*, i. m., 227–233. pp. Lásd még N. DELALANDE: *Les Batailles de l'impôt. Consentement et résistances de 1789 à nos jours*, Seuil, 2011.

<sup>65</sup> A legmagasabb adókulcs általában „marginális” abban az értelemben, hogy csak egy sávra, vagyis a jövedelem bizonyos küszöb feletti részére alkalmazandó. A legmagasabb kulcs a lakosság alig 1%-át érinti (időnként a 0,1%-nál is kisebbet). A progresszivitás alaposabb vizsgálata érdekében célravezetőbb a különböző centilisek által ténylegesen megfizetett kulcsokat vizsgálni (ami jóval alacsonyabb lehet). A legmagasabb nominális adókulcs alakulása – ami definíció szerint a leggazdagabbakat terhelő tényleges adókulcs felső határát jelenti – ezzel együtt is érdekes.

<sup>66</sup> A 14.1. ábrán feltüntetett kulcsok nem veszik figyelembe az 1920-as törvénnyel bevezetett 25%-os többletadót, amely a gyermektelen egyedülállókat, illetve azokat a családos adófizetőket érintette, akiknek „két év házasság után még nincs gyermekük” (ha ezt is figyelembe vennénk, 1920-ban a legmagasabb adókulcs 62%, 1925-ben pedig 90% volna). A születések számának csökkenése által traumatizált Franciaország rémületét illusztráló érdekes intézkedés ez, ami egyébként jól mutatja, hogy a törvényhozók fantáziája kimeríthetetlen, ha egy ország reményeit és félelmeit az adótörvények nyelvére kell lefordítani. Ez az adó aztán 1939–44 között „családi kompenzációs adóként” született újjá, amely 1945 és 1951 között továbbélt a „családi hányados” rendszerének adókedvezményei között (a gyermektelen párok az egyébként járó 2 jogosultság helyett csak 1,5-öt kaptak, ha három év házasság után még nem volt gyermekük. Hozzá kell tennünk, hogy az 1945-ös alkotmányozó nemzetgyűlés még egy évvel meghosszabbította ezt az 1920-ban a *Bloc national* által meghatározott „türelmi időt”). Lásd T. PIKETTY: *Les Hauts Revenus en France au XX<sup>e</sup> siècle*, i. m., 233–334. pp.

<sup>67</sup> A napóleoni háborúk idején Nagy-Britanniában, illetve a polgárháború során az Egyesült Államokban is rövid időre bevezettek az összjövedelemre kivetett progresszív adót, amelyet mindkét esetben röviddel a konfliktus befejeződése után kivezettek.

<sup>68</sup> Lásd M. TOUZERY: *L'Invention de l'impôt sur le revenu. La taille tarifée 1715–1789*, Comité pour l'histoire économique et financière, 1994.

<sup>69</sup> Az üzleti készletek és a tőke egy másik adótípus hatálya alá estek. A „*quatre vieilles*”-en nyugvó rendszerről (ami a négy közvetlen adót jelenti, amelyek az öröklési adó mellett az 1791 és 1972 között kialakított adórendszer gerincét képezték) lásd T. PIKETTY: *Les Hauts Revenus en France au XX<sup>e</sup> siècle*, i. m., 234–239. pp.

<sup>70</sup> A 19. század folyamán az egyik parlamenti bizottság a progresszív örökösödési adó elleni tiltakozásképpen a következőket nyilvánította ki: „Amikor egy fiú az apja örökébe lép, akkor nem a javak szó szoros értelmében vett átadása történik: a Polgári törvénykönyv szerzői ezt az aktust inkább jogfolytonossággként értékelnék.” Ha ezt a jogelvet abszolútnak tekintjük, valamennyi egyenes ági örökösödést adómentessé kell tenni; de legalábbis rendkívüli körülményekre van szükség az adókulcs megállapítása során. Uo., 254. p.

<sup>71</sup> Az *École libre des sciences politiques*, majd a *Collège de France* professzora 1880-tól 1916-ig, a korszak liberális közgazdászai között a gyarmatosítás lelkes szóvivője. Leroy-Beaulieu

ezenkívül a korszak befolyásos hetilapjának, a mai *The Economist*-nak megfelelő *L'Économiste français*-nak az igazgatója is volt, elsősorban annak a nagyszerű képességének köszönhetően, hogy mindig a hatalom aktuális birtokosainak az oldalán állt.

<sup>72</sup> Elégedetten jegyezte meg például, hogy a segélyben részesülő nyomorgók száma mindössze 40%-kal nőtt Franciaországban 1837 és 1860 között, miközben a segélyek elosztásával megbízott *Bureau de bienfaisance*-ok száma majdnem megduplázódott. Igazi optimizmus kell ahhoz, hogy valaki ebből azt a következtetést vonja le, hogy a szűkölködők száma csökkent (Leroy-Beaulieu azonban kétségtelenül az optimisták közé tartozott). Ettől függetlenül a szegények abszolút számának esetleges csökkenése, amire a gazdasági növekedés valóban okot adhatott, semmit nem mond el a jövedelmi egyenlőtlenségek alakulásáról. Uo., 522–531. pp.

<sup>73</sup> Az embernek néha az a benyomása támad, hogy ő lehetett a repülőterek falát néhány éve beborító HSBC reklámkampánynak a szerzője: „Mi a lehetőségek világát látjuk. És ön?”

<sup>74</sup> A kor egy másik klasszikus érve szerint a jövedelembevallás „inkvizíciós” módszere legfeljebb egy olyan „önkényuralmi” társadalomban képzelhető el, mint Németország, ám Franciaország „szabad népe” ezt azonnal elutasítaná. Uo., 481. p.

<sup>75</sup> Így például a kor pénzügyminisztere, Joseph Caillaux is: „Azt próbálták elhitetni velünk, hogy Franciaország a kis vagyonok, a végtelenül felaprózott és szétszórt tőke országa. Az új örökösödési rendszer által előállított statisztikák fényében azonban kénytelenek vagyunk felülbírálni ezen megállapításokat. (...) Uraim, nem tagadhatom, hogy ezek a számok alaposan megingatták ezekben az általánosan elfogadott tételekbe vetett bizalmamat. Az igazság az, hogy az ország vagyonának túlnyomó része egy maroknyi ember kezében van.” Lásd J. CAILLAUX: *L'Impôt sur le revenu*, Berger, 1910, 530–532. pp.

<sup>76</sup> Ezekről a vitákról lásd J. BECKERT: *Inherited Wealth*, i. m., 220–235. pp. A 14.2. ábrán feltüntetett kulcsok az egyenes ági örökségekre vonatkoznak (szülőről gyermekekre). A többi esetben alkalmazott adókulcsok mindig magasabbak voltak Franciaországban és Németországban is. Az Egyesült Államokban és Nagy-Britanniában az alkalmazott kulcsok általában nem függenek az örökös kilététől.

<sup>77</sup> A háborúk nagy szerepet játszottak az örökösödési adóról berögződött felfogás megváltozásában, lásd még K. SCHEVE, D. STASAVADGE: Democracy, war and wealth: evidence of two centuries of inheritance taxation, *American Political Science Review*, 2012.

<sup>78</sup> A Szovjetunióban például soha nem volt szükség arra, hogy a túlzott jövedelmekre vagy vagyonokra konfiskáló adót vessenek ki, hiszen a gazdasági rendszer közvetlenül szabályozta az elsődleges jövedelmek eloszlását és csaknem teljesen betiltotta a magántulajdont (mindezt bevallottan úgy, hogy a törvény maradéktalan tisztelete nem volt elsődleges szempont). A Szovjetunióban ettől függetlenül időről időre működtettek jövedelemadó-rendszert, amelynek a hatása érdektelen volt, hiszen a legfelső kulcsok nagyon alacsonyak voltak. Ugyanez vonatkozik Kínára is. A következő fejezetben még visszatérek erre a kérdésre.

<sup>79</sup> Akárhogy is vélekedett erről Leroy-Beaulieu, King Franciaországot Nagy-Britanniával és Poroszországgal egy csoportba helyezte, ami megfelelt a valóságnak.

- <sup>80</sup> Lásd I. FISHER: Economists in public service, Annual address of the President, *American Economic Review*, 1919. Fisher az olasz közgazdász, Rignano javaslataiból merített, lásd G. ERREYERS, G. DI BARTOLOMEO: The debates on Eugenio Rignano's inheritance tax proposals, *History of Political Economy*, 2007. Az a javaslat, hogy az egygenerációs örökséget alacsonyabb kulccsal célszerű adóztatni, mint a többgenerációs, nagyon érdekes felvetés abban az értelemben, hogy az első esetben inkább van szó kettős adóztatásról, mint a másodikban, bár az érintettek köre a két esetben különbözik. Ezzel együtt nem lenne könnyű egy ilyen elgondolást a gyakorlatba átültetni (a vagyonok „életútja” általában jóval összetettebb). Nyilvánvalóan ez indokolja, hogy soha nem is tettek kísérletet erre.
- <sup>81</sup> Ehhez még hozzá kell adni az államok szintjén levont jövedelemadót (melynek kulcsa általában 5% és 10% között alakult).
- <sup>82</sup> A legmagasabb jövedelemadó-kulcs rövid időre 85%-ra növekedett 1947–49 között, az amerikai megszállók irányítása alatt, majd azonnal 55%-ra csökkent 1950-ben, amint az ország visszaszerezte a szuverenitását a pénzügyek terén. Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>83</sup> Az egyenes ági örökösödésre vonatkozó kulcsokról van szó. A testvérek, unokatestvérek és a családi köteleken kívüli örökösök esetében az adókulcsok ennél néha magasabbak voltak mind Franciaországban, mind pedig Németországban (például jelenleg Franciaországban az adókulcs 60% minden, nem rokonok közötti öröklés esetén), de soha nem érték el az Egyesült Államokban és Nagy-Britanniában az egyenes ági leszármazottak esetében alkalmazott 70–80%-os kulcsot.
- <sup>84</sup> Ez a 98%-os rekordmagas szint Nagy-Britanniában 1941 és 1952, majd 1974 és 1978 között volt érvényben. A teljes adatsorokért lásd az online módszertani függelék. Az 1972-es amerikai elnöki kampány idején George McGovern demokrata párti jelölt ennél messzebbre ment, és 100%-os adókulccsal kampányolt a legmagasabb örökségek esetére (akkoriban ezekre 77%-os adókulcs vonatkozott) a garantált minimum jövedelem bevezetésére vonatkozó programja részeként. McGovern veresége Nixonnal szemben egyszersmind egy új korszak kezdete is, amelyben az amerikaiak lelkesedése az újraelosztás iránt érezhetően alábbhagyott. Lásd J. BECKERT: *Inherited Wealth*, i. m., 196. p.
- <sup>85</sup> Például Nagy-Britanniában a legmagasabb tőkejövedelmekre alkalmazott kulcs 1974–78 között 98% volt, de a legmagasabb munkajövedelmekre az adókulcs csak 83% volt. Lásd az online elérhető S14.1. ábrát.
- <sup>86</sup> J. S. Mill és más brit gondolkodók már a 19. században foglalkoztak az örökösödés problémáival, amely a két világháború közötti időszakban új lendületet kapott, amikor az örökösödéssel kapcsolatos jobb minőségű és részletesebb statisztikák megjelentek. Ez a gondolkodás tovább folytatódott a világháború után James Meade és Anthony Atkinson korábban már említett munkáival. Meg kell említenünk Nicholas Kaldor érdekes javaslatát a progresszív fogyasztási adóra (ami valójában egyfajta luxusadó volt, amelynek a legfőbb célja, hogy növelje a henyé járadékosok részarányát a közteherviselésben). Kaldor szerint ez a járadékos csoport sok esetben elkerüli az örökségekre és a jövedel-



mekre kivetett progresszív adókat például a *trust fund*okon keresztül, míg például egy egyetemi professzor (mint ő maga is) fillérre pontosan fizeti a jövedelemadót. Lásd N. KALDOR: *An Expenditure Tax*, Allen & Unwin, 1955.

<sup>87</sup> Lásd J. WEDGWOOD: *The Economics of Inheritance*, Pelican Books, 1929 (1939 újrakiadás). Wedgwood részletesen elemezte ennek a működési mechanizmusát. Bemutatta például, hogy a karitatív adományok alig játszottak valamilyen szerepet. Arra a következtetésre jutott, hogy csak az adó segítheti elő az egyenlőség általa nagyon is kívánatosnak tartott növekedését. Szintén bebizonyította, hogy a francia örökségek 1910-ben legalább annyira koncentráltak voltak, mint Nagy-Britanniában, ami ismét csak azt a hipotézist erősíti meg, hogy az örökségek egyenlő eloszlása bár kívánatos, de nem elég a társadalmi egyenlőség elérése szempontjából.

<sup>88</sup> Franciaország esetében a 14.1. ábrán feltüntetett jövedelemadó kiszámításakor figyelembe vettük a jelenleg 8%-os általános társadalombiztosítási hozzájárulást (CSG) is. Így a legmagasabb kulcs 53%. A teljes adatsorokért lásd az online módszertani függelékét.

<sup>89</sup> Ez nemcsak az Egyesült Államokra és Nagy-Britanniára (első csoport), Németországra, Franciaországra és Japánra (második csoport) igaz, hanem mind a 18 OECD-országra, amelyekre vonatkozóan a WTID adatsorai lehetővé teszik ennek a kérdésnek a tanulmányozását. Lásd T. PIKETTY, E. SAEZ és S. STANTCHEVA: Optimal taxation of top labor incomes: a tale of tree elasticities, *American Economic Journal: Economic Policy*, 2013. Lásd továbbá az online módszertani függelékét.

<sup>90</sup> Uo., 3. és A1. ábra, illetve 2. táblázat. Ezek a tizennyolc országra vonatkozó eredmények az online módszertani függelékben is megtalálhatók. Hozzá kell tennünk, hogy ez a megállapítás nem függ a kiinduló és a záró év megválasztásától: egyik esetben sem létezik statisztikailag szignifikáns kapcsolat az alacsony marginális adókulcs és a növekedési ütem között; az, hogy az 1980-as évektől, és nem az 1960 vagy 1970-es évektől kezdjük a vizsgálatot, nem változtat semmit az eredményeken. A különböző gazdag országokban az 1970 és 2010 közötti időszakban tapasztalt növekedési ütemekért lásd még az 5. fejezet 5.1. táblázatát.

<sup>91</sup> Ennek segítségével kizárható a munka kínálatának 0,1–0,2-et meghaladó rugalmassága, és igazolható a lent leírt optimális marginális jövedelemadó-kulcs. Az elméleti levezetés és eredményeinek minden részlete megtalálható: T. PIKETTY, E. SAEZ és S. STANTCHEVA: Optimal taxation of top labor incomes: a tale of three elasticities, id. cikk, amelynek egy összefoglaló változata szerepel az online módszertani függelékben is.

<sup>92</sup> Nagyon fontos, hogy viszonylag hosszú időszakokra – legalább tíz vagy húsz évre – átlagoljunk ahhoz, hogy a növekedési ütemek összevetésének bármilyen értelme legyen. Néhány éven belül a növekedés sokféle okból kifolyólag ingadozhat, amiből lehetetlen bármilyen következtetést levonni.

<sup>93</sup> Az egy főre jutó GDP eltérése abból is adódik, hogy a tengerentúlon magasabb óraszámú emberek dolgoznak. A legstandardabb nemzetközi adatok tanúsága szerint a munkaóránkénti GDP pontosan ugyanannyi az Egyesült Államokban, mint a kontinentális Európa bármelyik gazdag országában (ugyanakkor Nagy-Britanniában jelentősen

alacsonyabb; lásd az online módszertani függelékét). Az óraszám eltérését a hosszabb szabadság és a rövidebb munkahetek magyarázzák (a munkanélküliségi rátában szintén nincs eltérés, ha az Egyesült Államokat Németországhoz vagy az északi országokhoz viszonyítjuk, tehát ez nem okoz nagy változást). Most nem kívánunk belemélyedni ebbe a nagyon érzékeny témába, csak megjegyezzük: az a választás, hogy kevesebb időt töltsünk el munkával, amikor hatékonyabbá válunk, legalább annyira igazolható, mint ennek az ellenkezője. Még egyetlen gondolatot fűznék hozzá mindehhez: az, hogy Németország és Franciaország jóval alacsonyabb mértékben fektet be a felsőoktatásba (és hogy az adózási-szociális rendszer elképesztően bonyolult, főleg Franciaországban), és még így is ugyanolyan munkaóránkénti GDP-t tud produkálni, mint az Egyesült Államok, tulajdonképpen csodaszámba megy, melynek hátterében valószínűleg a sokkal egyenlőbb és mindenki számára elérhető általános és középiskolai oktatási rendszer áll.

<sup>94</sup> Lásd 2. fejezet, 2.3. ábra.

<sup>95</sup> Az Egyesült Államok egy főre jutó GDP növekedési üteme évi 2,3% volt 1950 és 1970 között, majd 1970 és 1990 között 2,2%, 1990 és 2012 között pedig 1,4%. Lásd 2. fejezet, 2.3. ábra.

<sup>96</sup> Az a hipotézis, miszerint Amerika innovációit a világ többi országa használja, nemrégiben felbukkant D. ACEMOGLU, J. ROBINSON és T. VERDIER: Can't we all be more like scandinavians? Asymmetric growth and institutions in an interdependent world, MIT, 2012. című írásában. Alapvetően elméleti cikkről van szó, melynek a legfontosabb tényező eleme, hogy az Egyesült Államokban magasabb az egy főre jutó találmányok száma, mint Európában. Ez érdekes tény, ami azonban szerintem legalább részben a jogi gyakorlat különbözősége miatt van így, viszont a jelenségnek abban azért segítenie kellene ezt a nagyon innovatív országot, hogy jelentősen magasabb termelékenységet érhesen el (vagy nagyobb nemzeti jövedelmet).

<sup>97</sup> Lásd T. PIKETTY, E. SAEZ és S. STANTCHEVA: Optimal taxation of top labor incomes: a tale of three elasticities, id. cikk, 5. ábra, 3–4. táblázat. Az itt összefoglalt eredmények tizennégy ország 3000 vállalatáról gyűjtött részletes adatokra támaszkodnak.

<sup>98</sup> X. Gabaix és A. Landier a védelmébe veszi azt a hipotézist, amely szerint a vezetők javadalmazásának elszabadulása automatikusan a vállalatok méretének növekedéséből következik (ami növeli a „legtehetségesebb” vezetők produktivitását). Lásd X. GABAIX, A. LANDIER: Why has CEO pay increased so much? *Quarterly Journal of Economics*, 2008. Az a baj ezzel a teljes egészében a határtermelékenységen nyugvó elmélettel, hogy egyáltalán nem lehet megmagyarázni vele az egyes országok közötti jelentős eltéréseket (a vállalatok mérete szinte mindenhol ugyanolyan arányban nőtt, ami a javadalmazásokról nem mondható el). A szerzők kizárólag amerikai adatokkal dolgoznak, ami sajnos nagyban akadályozza az empirikus tesztelés elvégzésének lehetőségét.

<sup>99</sup> Számos közgazdász és egyes szociológusok szerint a nagyobb verseny elősegíti az egyenlőtlenségek csökkenését (lásd R. RAJAN, L. ZINGALES: *Saving Capitalism from the Capitalists*, Crown Business, 2003; L. ZINGALES: *A Capitalism for the People*, Basic Books, 2012 vagy D. ACEMOGLU, J. ROBINSON: *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity and*

*Poverty*, id. m. Néhány szociológus ugyanígy vélekedik: l. D. GRUSKY: What to do about inequality?, *Boston Review*, 2012.

<sup>100</sup> Szemben azzal, amit az egyetemeken tanítanak, de csak ritkán bizonyítanak, semmiféle adat nem igazolja, hogy az 1950 és 1980 közötti években a vezetők az alacsonyabb fizetésüket jelentősebb természetbeli juttatásokkal kompenzálták volna. Ugyanakkor minden jel arra mutat, hogy ezek a juttatások – mint például a magánrepülők vagy a csillogó-villogó irodák – szintén megszorodtak az 1980-as évek óta.

<sup>101</sup> Pontosabban 82%-ot. Lásd T. PIKETTY, E. SAEZ és S. STANTCHEVA: Optimal taxation of top labor incomes: a tale of three elasticities, id. cikk, 5. táblázat.

<sup>102</sup> Meg kell jegyeznünk, hogy a progresszív adó két egészen különböző szerepet játszik ebben az elméleti modellben (ami egyébként megfelel a progresszív adózás történetében kialakult szerepeknek): a leggazdagabb 1%-ra vagy 0,5%-ra vonatkozó, 80–90%-os nagyságrendű konfiskáló adókulcsok alkalmazásával megfékezhetők a szemérmetlenül magas és gazdasági szempontból haszontalan túlzó javadalmazások; a magas, ám nem konfiskáló mértékű, a leggazdagabb 10% vagy 5% esetén alkalmazott 50–60%-os kulcsok révén pedig a társadalom szegényebb 90%-a által befizetett adók felett megnövelhető a szociális állam működéséhez szükséges adóbevétel.

<sup>103</sup> Lásd J. HACKER, P. PIERSON: *Winner-Take-All Politics. How Washington Made the Rich Richer. And Turned its Back on the Middle Class*, Simon & Schuster, 2010; K. SCHOLZMAN, S. VERBA és H. BRADY: *The Unheavenly Chorus: Unequal Political Voice and the Broken Promise of American Democracy*, Princeton University Press, 2012; T. NOAH: *The Great Divergence*, Bloomsbury Press, 2012.

<sup>104</sup> A Goldin, Katz, Blank és Rajan munkáihoz adott referenciákat lásd a 9. fejezetben.

<sup>105</sup> Az amerikai elméleti közgazdászok fizetését a magánszektor – és elsősorban a pénzügyi szektor – tolja felfelé, miután nagyon hasonló képzettségért sokkal többet fizet. Lásd 8. fejezet.

<sup>106</sup> Például azokon a zavaros elméleti modelleken keresztül, melyek azt igyekeznek bizonyítani, hogy a leggazdagabbakra vonatkozóan 0%-os adókulcsot kell alkalmazni, esetleg támogatást kell nyújtani nekik. Az ezekből összeállított rövid válogatás megtalálható az online módszertani függelékben.

<sup>107</sup> A Center for Responsible Politics által összegyűjtött adatok szerint a képviselők vagyonegyéb bevétele alapján az amerikai Kongresszus 535 tagjának átlagos vagyona 2012-ben meghaladta a 15 millió dollárt. A francia kormány által nyilvánosságra hozott adatok szerint a 30 francia miniszter és államtitkár átlagos vagyona jelenleg körülbelül 1 millió euró körül jár. Még az esetleges bizonytalanságok mellett is látszik, hogy jelentős különbségről beszélünk. Mindkét országban az egy felnőttre jutó átlagos vagyon 200 000 dollár vagy euró körüli. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>108</sup> Lásd 12. fejezet.

<sup>109</sup> Ezek az új adóbevételek a már meglévő adók kiváltására vagy más célok finanszírozására is szolgálhatnak (ilyenek például a nemzetközi segélyek vagy az adósságcsökkentés; a későbbiekben erre még visszatérek).

<sup>110</sup> Minden kontinensen léteznek a központi értéktár (*letétkezelő bank* vagy *elszámolóház*) szerepét játszó pénzintézetek, amelyeknek az a feladatuk, hogy nyilvántartsák a különböző aktívákat. Ezek a magántulajdonban lévő intézmények az értékpapírt kibocsátó vállalatoknak nyújtanak szolgáltatást, nem feladatuk, hogy a magánszemélyek tulajdonában lévő aktívákról vezessenek nyilvántartást. Ezekről az intézményekről lásd G. ZUCMAN: *The missing wealth of Nations: are Europe and the U. S. net debtors or net creditors?*, id. cikk.

<sup>111</sup> Jó példa erre a Római Birodalom bukása, ami a császári földadó, és ezáltal a jogcímek és a vonatkozó nyilvántartás megszűnéséhez vezetett. Ez nagymértékben hozzájárult a korai középkort jellemző gazdasági káosz kialakulásához. Lásd például P. TEMIN: *The Roman Market Economy*, Princeton University Press, 2012, 149–151. pp.

<sup>112</sup> Éppen ezért nagyon hasznos lenne a vállalatok nettó vagyonára vonatkozóan egy alacsony kulccsal működő adó bevezetése, párhuzamosan egy magasabb kulccsal, ami az egyéni nettó vagyonokat terhelné. Ez arra sarkallná az államot, hogy nagyobb mértékben vegyen részt a számviteli szabványok és normák kidolgozásában, ami jelenleg a könyvvizsgáló cégek érdekvédelmi szervezeteinek a felségterülete. Ehhez a kérdéshez lásd B. VÉRON, M. AUTRER és A. GALICHON: *L'Information financière en crise, Comptabilité et capitalisme*, Odile Jacob, 2004.

<sup>113</sup> Konkrétan: a közigazgatás egy „hedonisztikus” regressziónak nevezett eljárást alkalmaz, amikor a piaci árat a szóban forgó ingatlan különböző jellegzetességeinek függvényeként határozza meg. Valamennyi fejlett országban léteznek az adásvételekről vezetett adatbázisok, amelyeknek ez a feladatuk (de például az ingatlanár-index kiszámolására is ezeket használják).

<sup>114</sup> A csábítás az alulértékelésre minden, az adófizetők önbevalláson nyugvó rendszer esetében jelen van, például a franciaországi vagyonadó esetében is, ahol a bejelentett értékek között mindig nagy arányban fordulnak elő az abnormálisan alacsonyak, amelyek éppen csak megközelítik, de nem érik el az adóköteles küszöböt. Az érintettek nyilvánvalóan hajlamosak rá, hogy enyhén – általában 10–20%-kal – alábecsüljék ingatlanaik értékét. Az előre kitöltött bevallás esetén az állam adja meg az adóalapot egy objektív, előre meghatározott eljárás és hiteles adatok alapján, ami megszüntethetné ezt a jelenséget.

<sup>115</sup> Furcsa módon éppen ezt az archaikus, a jóhiszeműségre alapozott rendszert alkalmazta a francia kormány 2013-ban, hogy információkhoz jusson saját minisztereinek a vagyonáról. Ezekre a hivatalos közlések szerint azért volt szükség, hogy rehabilitálni lehessen a kormány iránti megrendült bizalmat, amely az után állt elő, hogy az egyik kormánytagot hazugságon kapták vagyonbevallása során.

<sup>116</sup> Különösen a Csatorna-szigeteken, Liechtensteinben vagy Monacóban.

<sup>117</sup> Nehéz felbecsülni ezt a veszteséget, de akár a nemzeti jövedelem 10–20%-át is elérheti az olyan országokban, mint Luxemburg vagy Svájc (illetve az olyan területeken, mint a londoni City), ami jelentős negatív hatással lehet az életszínvonalra az érintett országokban. Az egzotikus adóparadicsomok és a mikroállamok vesztesége meghaladná akár

az 50%-ot, de még a 80–90%-ot is. Különösen az olyan területeken, amelyeknek egyetlen funkciója, hogy telephelyet biztosítsanak a fiktív cégek számára.

<sup>118</sup> A társadalombiztosítási járulék végső soron jövedelemadónak tekinthető (és sok országban így is sorolják be – lásd 13. fejezet).

<sup>119</sup> Lásd mindenekelőtt 12. fejezet, 12.1. táblázat.

<sup>120</sup> Idézzük fel a brit közgazdász, John Hicks klasszikus definícióját a gazdasági jövedelemre: „Egy adott időszakban egy személy vagy egy közösség jövedelme az a maximális érték, amit elfogyaszthat ez alatt az időszak alatt úgy, hogy eközben a vagyonának értéke egyik időpontról a másikra nem változik.”

<sup>121</sup> Még 2%-os megtérüléssel is (ami jóval alacsonyabb, mint az 1987 és 2013 között megfigyelt növekedési ütem a konkrét esetben) a 30 milliárd eurós vagyon után a gazdasági jövedelem 600 millió euró lenne, és nem 5 millió euró.

<sup>122</sup> A legnagyobb francia vagyon esetében további probléma, hogy a családi holdingot a költségvetésért felelős miniszter felesége kezelte, aki az egyik politikai párt pénztárnoka is volt egy személyben. A párt jelentős adományokat kapott a szóban forgó vagyonból. Hatalomra kerülése után ugyanez a párt csökkentette harmadára a vagyonadót, ami elég heves érzelmeket váltott ki az országban. Nem az Egyesült Államok az egyetlen ország, ahol a gazdagoknak jelentős a politikai befolyásuk, ahogy azt az előző fejezetben tárgyaltam. Tegyük hozzá azt is, hogy ezt a költségvetésért felelős minisztert egy másik követte, akinek azért kellett lemondania, mert titokban számlát tartott Svájcban. A gazdagok politikai befolyása Franciaországban sem a politikai hovatartozás függvénye.

<sup>123</sup> A gyakorlatban a Hollandiában alkalmazott rendszer nem bizonyult elég jónak, számos kivételt és adómentes eszközkategóriát tartalmaz (például a családi holdingokban tartott vagyonokat), a becsült hozam pedig 4% volt valamennyi eszköz esetében, ami bizonyos vagyonok esetén túl magas, másoknál viszont éppenséggel túl alacsony.

<sup>124</sup> A leginkább logikus megközelítés az, ha ezt a vélelmezett adóhiányt az egyes vagyoni sávok átlagos hozama alapján számoljuk ki. Így biztosítható a jövedelem- és tőkeadó-tábla összhangja. Elképzelhető minimális és maximális adókulcsok alkalmazása a tőkejövedelem függvényében. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>125</sup> Az ösztönző logika Maurice Allais meglehetősen elfogult könyvének a központi témája (*L'Impôt sur le capital et la réforme monétaire*, Éditions Hermann, 1977). A szerző egyenesen a jövedelemadó és minden más adóforma teljes eltörlését javasolja úgy, hogy ezeket egy kizárólagos tőkeadó váltsa fel, ami azért eléggé túlzó, és nem is túl konzisztens álláspont, figyelembe véve, hogy milyen összegekről van szó. Allais gondolatmenetéről és annak továbbfejlesztéséről lásd az online módszertani függelék. Általánosságban a tőkeadó körüli vitákat sokszor szélsőséges álláspontok jellemzik (vagy kategorikusan elutasítják, vagy úgy ítélik meg, hogy ennek az egyetlen tehernek kellene minden más adót kiváltania). Ugyanezt látjuk az örökségekről folyó viták esetében is (vagy egyáltalán nem szabad adót kivetni rájuk, vagy pedig 100%-os kulcsot kell érvényesíteni minden esetben). Jó lenne, ha ezekről a kérdésekről elfogulatlanul lehetne vitatkozni, mérlegelve

az egyes álláspontok és adónemek előnyeit és hátrányait. A tőkeadó fontos, sőt elengedhetetlen a 21. századi tulajdonosi kapitalizmus feltételrendszerében, de nem lehet vele kiváltani minden más adóformát.

<sup>126</sup> Ugyanez vonatkozik egy éppen munka nélküli alkalmazottra, akinek továbbra is fizetnie kell az ingatlanadót (pláne akkor, ha a jelzáloghitel törlesztő részleteivel nem lehet az adóalapot csökkenteni). A következmények a súlyosan eladósodott háztartások szempontjából drámaiak lehetnek.

<sup>127</sup> Ez a kompromisszum attól függ, hogy az egyéni ösztönzők és a véletlenszerű gazdasági sokkok milyen szerepet játszanak a tőke hozamának alakulásában. Esetenként ésszerűbb lehet a tőkejövedelmeket alacsonyabb kulccsal adóztatni, mint a munkajövedelmeket (és inkább a tőkeállományra kivetett adóra támaszkodni), vagy éppen fordítva, inkább a tőkejövedelmek adóztatását érdemes növelni (mint ahogy ez az angolszász országok esetében történt az 1980-as évek elején, kétségkívül azért, mert a tőkejövedelmek különösen kiszámíthatatlanul ingadoztak). Lásd T. PIKETTY, E. SAEZ: A theory of optimal capital taxation, *NBER Working Paper* 2012 (egy rövidített változat is megjelent: A theory of optimal inheritance taxation, *Econometrica*, 2013).

<sup>128</sup> Ez abból adódik, hogy az örökség tőkésített értéke az illető egész életére vetítve az öröklés pillanatában még nem ismert. Ha például valaki 1972-ben örökölt egy 100 000 frank értékű párizsi lakást, még nem tudhatta, hogy a lakás 2013-ban akár 1 millió eurót is érhet, és az illető így akár évi 40 000 eurós bérleti díjra tehet szert, vagy takaríthat meg. Ahelyett, hogy egy nagyon jelentős adóval terhelnék meg ezt az örökséget 1972-ben, sokkal hatékonyabb egy kisebb örökösödési adó és egy éves ingatlanadó kombinációja, vagy a bérleti díjra terhelt adó, illetve egy vagyonadó kivetése az ingatlan értékének és hozam alakulásának függvényében.

<sup>129</sup> Lásd T. PIKETTY, E. SAEZ: A theory of optimal capital taxation, id. cikk. Lásd még az online módszertani függelékét.

<sup>130</sup> Lásd 14. fejezet, 14.2. ábra.

<sup>131</sup> Lásd 10. fejezet.

<sup>132</sup> Egy 500 000 euró értékű ingatlan esetén például az éves adó mértéke 2500 és 5000 euró között lenne, az éves bérleti érték pedig 20 000 euró körül van. Ha a tőkeadó minden évben 4–5%-os lenne valamennyi vagyon esetében, akkor a tőke részaránya a nemzeti jövedelemben gyorsan lenullázódna, ami nem igazságos, és nem is reális, mert ezen felül még létezik a tőkejövedelmeket terhelő adó is.

<sup>133</sup> 2013-ban Európa felnőtt lakosságának kb. 2,5%-a rendelkezik 1 millió eurót meghaladó nettó vagyonnal, és 0,2%-a 5 millió eurót meghaladóval. Az éves adóbevétel megközelítené a 300 milliárd eurót, mert a GDP 15 000 milliárd körül alakul. A részletes számításokért és az adófizetők számának és a más, esetlegesen alkalmazható kulcsok esetén elérhető bevételek becslésére használható egyszerűsített modellért lásd az online módszertani függelékét és az S5.1. táblázatot.

<sup>134</sup> A felső centilisre esik jelenleg az összvagyon kb. 25%-a, vagyis az európai GDP kb. 125%-a. A leggazdagabb 2,5% részaránya az összvagyonból nagyjából 40%, vagyis

nagyjából az európai GDP 200%-a. Semmi meglepő nincs tehát abban, hogy az ebben a csoportban alkalmazott 1–2%-os adókulcs a GDP két százalékpontjának megfelelő bevételt hozna. A bevétel ennél is magasabb lenne, ha a kulcsokat a vagyon egészére alkalmaznák, nem pedig sávosan.

<sup>135</sup> A Franciaországban 2013-ban bevezetett szolidaritási vagyoadó (ISF) az 1,3 millió eurót meghaladó vagyonokra vonatkozik (az állandó lakhely címén alkalmazott 30%-os csökkentés után), 0,7%-tól 1,5%-ig terjedő adókulccsal a legmagasabb küszöb feletti részre vonatkozóan (vagy 10 millió euró felett). A küszöbök megemlése és a mentességek miatt a bevételek nem érik el a GDP 0,5%-át. Elvileg egy aktív akkor számít üzletinek/professionálisnak, ha a tulajdonosa valamilyen tevékenységet folytat az érintett vállalatnál. A gyakorlatban ezt a feltételt nagyon nehéz értelmezni, és könnyű megkerülni, annál is inkább, mert közben más mentességi szempontok is hozzáadódnak (mint például a „részvényesi megállapodás”, ami szintén lehetőséget biztosít bizonyos részleges vagy teljes mentességre az ISF alól abban az esetben, ha a részvényesek egy csoportja vállalja, hogy egy adott ideig megtartja a részesedését). A rendelkezésre álló adatok szerint a legnagyobb vagyonok nagyrészt kikerülnek az ISF-et. A francia adóhatóság nagyon kevés részletes statisztikát közöl a vagyonokról (sokkal kevesebbet, mint például a 20. század elején, egészen az 1950–60-as évekig az örökösödésre vonatkozó adatok alapján), ami tovább növeli a homályt. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>136</sup> Lásd 5. fejezet, 5.4. és az azt követő ábrák.

<sup>137</sup> A progresszív tőkeadó várható bevételek a jelenlegi ingatlanadóból származó egy-két százalékpont helyett így a GDP három-négy százalékpontjára növekednének. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>138</sup> Például a francia ISF-kulcs nemrégiben történt csökkentésének indoklására 1,8%-ról 1,5%-ra.

<sup>139</sup> Ezzel kapcsolatban lásd P. JUDET DE LA COMBE: Le jour où Solon a aboli la dette des Athéniens, *Libération*, 2010. május 31.

<sup>140</sup> Láttuk, hogy a valóságban a földtőke értékének egy – az idő során folyamatosan növekvő – része a földjavító munkáknak felel meg, így aztán nagyon hosszútávon a földtőke alapvetően nem is különbözik a felhalmozódásra képes más tőkeformáktól. Mindazonáltal a földtőke felhalmozódását bizonyos természetes tényezők is korlátozzák; amíg tehát az össztkén belül a földtőke dominált, a gazdaság csak nagyon lassú növekedésre volt képes.

<sup>141</sup> Ez nem jelenti azt, hogy a többi *stakeholdertől* (munkavállalók, közösségek, egyesületek stb.) meg kellene tagadni azt a jogot, hogy szavazás útján befolyásolják a befektetési döntéseket. A pénzügyi transzparencia ismét csak kulcskérdés. A következő fejezetben még visszatérek erre.

<sup>142</sup> A tőkeadó optimális kulcsának mértéke attól függ, hogy mekkora a különbség az  $r$  tőkehozam és a  $g$  növekedési ütem között; a cél az egyenlőtlenség hatásának a mérséklése. Például egyes előfeltevések mellett az optimális örökösödési adót a  $\tau = 1 - G/R$  képlettel lehet meghatározni, ahol a  $G$  a generációs növekedési ütem, az  $R$  pedig a tőke

generációs hozama (így az adó 100% felé tart abban az esetben, ha a növekedési ütem csekély a hozamhoz képest, és 0% felé, ha a növekedési ütem a hozamhoz közelít). Általában ezek a dolgok jóval bonyolultabbak, főképpen azért, mert az ideális rendszer működéséhez évente fizetendő progresszív tőkeadóra is szükség van. Az optimális adózás legfontosabb képleteit az online módszertani függelékben mutatjuk be és értelmezzük. E képletek segítségével meghatározhatók a vitában alkalmazott fogalmak, de e képletek nem alkalmasak arra, hogy előre gyártott megoldásokat kínáljanak, mivel nagyon sok tényezőről van szó, amelyek egymásra gyakorolt hatása is nehezen értékelhető.

<sup>143</sup> Thomas Paine az 1795-ben kelt *Justice agraire* című röpiratában az örökségek 10%-os adóztatását javasolja (ami szerinte az örökség nem felhalmozott részének felel meg, a felhalmozott rész megadóztatását egyáltalán nem javasolta, még akkor sem, ha az több generáción keresztül alakult ki). A forradalom alatt készített „nemzeti örökösödési javaslatok” némelyike ennél jóval radikálisabb volt. Az öröklésre és az átruházásra kivetett illetéket végül hosszadalmas viták után elfogadták, de ezek egyenes ág esetében soha nem haladták meg az 1–2%-ot. Ezekről a vitákról és javaslatokról lásd az online módszertani függelék.

<sup>144</sup> Dacára a sok vitának és számos javaslatnak az Egyesült Államokban és Nagy-Britanniában az 1960-as években, majd a 2000-es évek elején. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>145</sup> Ez a tervezési hiba abból ered, hogy ezek a 19. századi tőkeadók inflációmentes (vagy nagyon alacsony inflációjú) világban születtek, ahol elegendőnek tűnt, ha az eszközök értékét tíz- vagy tizenöt évente bírálják felül (például az ingatlanok esetében). A másik lehetőség az érték megállapítására a tényleges tranzakciók során kialakult árak figyelembevétele volt (ezt a módszert főleg a pénzügyi eszközök esetében használták). Ezt a felülvizsgálati rendszert alaposan összekavarta az 1914 és 1945 közötti időszak inflációja, így aztán az állandó és jelentős mértékű inflációval jellemző környezetben már soha nem tudott megfelelően működni.

<sup>146</sup> A német tőkeadó történetéről, az 1891-es poroszországi kezdetektől az 1997-es felüggesztésig (a törvényt formálisan nem törölték el) lásd F. DELL: *L'Allemagne inégale*, i. m. A svéd tőkeadóról, amelyet 1947-ben vezettek be (de valójában a tőkejövedelmeket terhelő kiegészítő adóként működött 1910-es évek óta) és 2007-ben töröltek el, lásd Ohlsson és Waldenström korábban idézett munkáit és az online módszertani függelékben megadott referenciákat. A legnagyobb vagyonokat terhelő adókulcs általában nem haladta meg az 1,5–2%-ot: a legmagasabb 1983-ban volt Svédországban 4%-kal (az adózásban alapul vett értéknek azonban itt sem volt túl sok köze a piaci értékhez). Az adózásban figyelembe vett értékek torzításán túl, ami mindkét országban az örökösödési adót is jellemzi, Svédországban az adóverseny is szerepet játszott abban, hogy az örökösödési adót 2005-ben végül eltörölték. Ez némiképp ellentmondásban van az ország egalitárius értékeivel, és jól illusztrálja azt is, hogy a kis országok nem képesek arra, hogy önálló adópolitikát folytassanak.



- <sup>147</sup> Franciaországban 1981-ben vezették be és 1986-ban törölték el, majd 1988-ban szolidaritási vagyoadó formájában ismét életbe léptették a nagy vagyonokat terhelő adót. A piaci értékek időnként valóban megváltoznak, és ez némi önkényességet visz a vagyoadóba, ám ezek tekinthetők az egyetlen objektív, mindenki által elfogadható adóalapnak. Az adókulcsokat és az adósávokat rendszeres ki kell igazítani, és figyelni kell, hogy az adóbevételek ne emelkedjenek együtt az ingatlanpiaci árakkal, mert ez adóladáshoz vezethet, mint ahogy a híres *Proposition 13* esete mutatja, amit Kaliforniában 1978-ban fogadtak el, mert korlátozni akarták az ingatlanadók emelkedését.
- <sup>148</sup> A spanyol adó 700 000 eurót meghaladó adóköteles vagyonelemekre vonatkozik (az állandó lakhely jogcímén 300 000 euró vonható le), 2,5%-os a legmagasabb adókulcs (Katalóniában 2,75%). Franciaországon és Spanyolországon kívül Svájcban is létezik a kantonok közötti versenyből adódóan viszonylag alacsony, 1%-nál kisebb kulccsal működő éves tőkeadó.
- <sup>149</sup> Vagy éppen fordítva, megakadályozni egy külföldi versenytársat a fejlődésben (a 19. század elején a brit gyarmatosítók tönkretették a születőfélben lévő indiai textilipart, s ez mélyen az indiaiak emlékezetébe vésődött), aminek esetenként hosszú távra szóló következményei lehetnek.
- <sup>150</sup> Ami annál is inkább meglepő, mert a pénzügyi integráció gazdasági nyereségéről szóló kisszámú becslések összességében viszonylag szerény mértékű globális pozitív egyenleget állapítanak meg (úgy, hogy a kutatások egyáltalán nem veszik figyelembe a negatív hatásokat, amelyek az egyenlőtlenség és az instabilitás növekedését okozhatják. Lásd O. JEANNE, P. O. GOURINCHAS: The elusive gains from international financial integration, *Review of Economic Studies*, 2006. Hozzá kell tennünk, hogy az IMF álláspontja a banki adatok automatikus információmegosztását illetően meglehetősen ködös volt és gyakran változott; az elvet nem vitatja, a konkrét megvalósítást viszont technikai nehézségekre hivatkozva megakadályozza.
- <sup>151</sup> A sajtó által készített elemzések a legtöbb esetben az amerikai Kongresszus 535 tagjának átlagos vagyonát hasonlítják össze. Ez elvben megbízható, a bevallásokból származó adat; összegyűjtését a Center for Responsible Politics végzi el, a kiszámolt értéke pedig mindössze 15 millió dollár, ami azért jóval meghaladja az európai átlagot, ahogy azt már korábban is említettem. A másik oldalon a Kínai Népi Gyűlés 70 leggazdagabb tagjának vagyona áll, ami átlagosan az egymilliárd dollárt is meghaladta 2012-ben a *Forbes*hez hasonló, de azért mégsem eléggé világos metodikával dolgozó kínai vagyonranglista, a *Hurun Report* szerint. Figyelembe véve a lakosság arányait, indokoltabb lehetne a Kínai Népi Gyűlés 3000 tagjának átlagos vagyonát figyelembe venni az összehasonlításkor (erről persze semmiféle becslés nem áll rendelkezésre). Egyébként nagyon úgy tűnik, hogy ezek a milliárdosok alapvetően tiszteletbeli és nem feltétlenül tényleges törvényhozó tagjai a Kínai Népi Gyűlésnek. Talán célravezetőbb lenne, ha az amerikai politikai aréna 70 leggazdagabb politikai donort vennék figyelembe.
- <sup>152</sup> Lásd N. QIAN, T. PIKETTY: Income inequality and progressive income taxation in China and India: 1986–2015, id. cikk.

<sup>153</sup> Nagyon hosszú időtávot véve Európa előnyt kovácsolt a politikai szétaprózottságból (mert az államok közötti verseny serkentette az innovációt, különösen katonai téren). Később ez hátránnyá vált. Erről lásd J.-L. ROSENTHAL, R. B. WONG: *Before and Beyond Divergence. The Politics of Economic Change in China and Europe*, Harvard University Press, 2011.

<sup>154</sup> Lásd az online módszertani függelék.

<sup>155</sup> A 2000 és 2010 közötti évtizedben a fogadó ország lakosságának százalékában kifejezett állandó bevándorlási ráta 0,6–0,7% között alakult a legtöbb európai ország esetében (Olaszország, Spanyolország, Svédország, Nagy-Britannia) az Egyesült Államok 0,4%-ával, illetve Franciaország és Németország 0,2–0,3%-ával szemben. Lásd az online módszertani függelék. A válság következtében, úgy tűnik, ezek a mozgások megfordulnak, különösen Németország és Dél-Európa között. Az adott évtizedben az állandó bevándorlást Európa teljes egészében vizsgálva az észak-amerikaihoz nagyjából hasonló értékeket tapasztalhatunk. A születések száma ugyanakkor továbbra is jóval magasabb Észak-Amerikában.

<sup>156</sup> Lásd elsősorban 3. fejezet, 3.1. táblázat.

<sup>157</sup> Ha figyelembe vesszük az európai háztartások által az adóparadicsomokba kihelyezett eszközöket is, akkor Európa nettó vagyoni pozíciója a világ többi részével szemben jelentősen pozitív: az európai háztartások birtokában van minden, amit birtokolni lehet Európában és még a rajta kívüli világ egy része is. Lásd 12. fejezet, 12.6. ábra.

<sup>158</sup> Illetve az állami pénzügyi eszközök értékesítéséből származó bevétellel együtt (ám ez utóbbi nem túl jelentős a nem pénzügyi eszközökkel összehasonlítva). Lásd 3–5. fejezet és az online módszertani függelék.

<sup>159</sup> Az adósság kamatterheinek csökkentése részben lehetővé tenné az adók csökkentését és bizonyos új beruházások elindítását is, például az oktatás területén (lásd a későbbiekben).

<sup>160</sup> Ahhoz, hogy az azonosság teljes legyen, a vagyonokat az ingatlanok és pénzügyi eszközök földrajzi helyzete szerint kellene megadóztatni (beleértve az európai államadósságra kibocsátott kötvényeket), nem pedig csak a tulajdonosok lakóhelye szerint. A későbbiekben erre még visszatérek.

<sup>161</sup> Később még visszatérek arra, hogy mi az államadósság optimális szintje hosszú távon, amit egyébként nem lehet a közösségi és magánvagyon felhalmozódásának szintjétől függetlenül meghatározni.

<sup>162</sup> Az online elérhető S15.1. táblázat segítségével más adókulcsok hatása is szimulálható.

<sup>163</sup> Lásd 10. fejezet.

<sup>164</sup> Az adósság visszafizetésére létrehozott alapokról lásd German Council of Economic Experts, *Annual Report 2011* (2011. november); *The European Redemption Pact, Questions and Answers* (2012. január). Technikailag a két megközelítés tökéletesen kiegészítheti egymást. Politikailag és szimbolikusan az is lehetséges, hogy a „megváltásként” is értelmezhető „visszaváltás” (*redemption*) kifejezés (ami egy hosszú, és a teljes népesség által vállalt szenvedés képzetét kelti) nem jól illeszkedik a tőkére terhelt progresszív adóhoz, ráadásul nem is feltétlenül ez az elképzelhető legjobb terminológia.

- <sup>165</sup> Az infláció felhasználásával történt adósságcsökkentésen túl a német adósságok jelentős részét a Szövetségesek egészen egyszerűen eltörölték a második világháború végén (pontosabban: elhalasztották egy esetleges német újraegyesítés idejére, de ennek visszafizetésére azóta sem került sor, bár az újraegyesítés megtörtént). Albrecht Ritschl német történész számításai szerint egy ésszerű mértékű kamatláb alkalmazása mellett Németországnak elég nagy összegeket kellene most megfizetnie. Ezen adósságok egy része azokat a költségeket jelenti, amelyeket a német megszállás okozott Görögországnak. Mindez még tovább bonyolítja a megszorítások tiszta logikájáról és az adósságcsökkentésről szóló mai vitákat. Ezekről a kérdésekről lásd A. RITSCHL: Does Germany owe Greece a debt? The European debt crisis in historical perspective, LSE, 2012.
- <sup>166</sup> Ha a GDP évente 2%-kal növekszik és az adósság évi 1%-kal (feltételezve, hogy az adósság a GDP-vel kb. megegyező nagyságú induláskor), akkor a GDP arányában kifejezett adósság évente 1%-kal csökken.
- <sup>167</sup> A fent leírt rendkívüli, illetve a tíz éven keresztül fizetendő tőkeadó felfogható úgy is, mint az egyik mód, amivel az elsődleges többletet az adósság csökkenésére fordítják. A különbség annyi, hogy egy olyan új forrásról van szó, amely nem a lakosság nagy részét és az állami költségvetést terhelné. A gyakorlatban van egyfajta folytonosság a különböző megoldások között (tőkeadó, infláció, megszorítások): minden az arányokon, illetve azon múlik, hogy milyen mértékben oszlanak el a kiigazítás terhei az egyes társadalmi csoportok között. A tőkeadó a nagy vagyonok tulajdonosainak hozzájárulását feltételezi, miközben a megszorító politika általában megkíméli őket.
- <sup>168</sup> 1920 és 1930 között a pénzügyi megtakarításokat a tőzsdék összeomlása lényegében lenullázta, az 1945–48 közötti infláció pedig egy újabb sokk volt. A helyzet kezelésére vezették be 1956-ban az öregségi minimum nyugdíjat, illetve fejlesztették ki a felosztó-kirovó nyugdíjrendszert (amely már 1945 óta létezett, de a későbbiekben tovább fejlesztették).
- <sup>169</sup> Az ebből az elképzelésből kiinduló különböző elméletekért lásd az online módszertani függelékét.
- <sup>170</sup> Lásd például a 12. fejezetben bemutatott eredményeket.
- <sup>171</sup> Ugyanez vonatkozik a nemzeti pénz visszaállítására is. Az államadósság mindig csökkenthető pénzteremtéssel és inflációval, ám nagyon nehéz ennek a folyamatnak az elosztásra gyakorolt következményeit kézben tartani, függetlenül attól, hogy euróról, frankról, márkáról vagy éppen líráról beszélünk.
- <sup>172</sup> Gyakran emlegetett példa a 19. század végén az iparosodott országokban megfigyelt kisebb defláció (az árak és a fizetések csökkenése). A deflációra általában mindenki, a munkaadók és a munkavállalók egyaránt ferde szemmel néznek, és úgy tűnik, mint ha csak arra várnának, hogy más árak és fizetések is csökkenjenek ahhoz, hogy elfogadják az őket érintő csökkenéseket. Ennek következtében áll elő a „nominális rigiditásnak” nevezett jelenség. A kismértékű, ám pozitív (általánosságban 2% körüli) infláció mellett szóló legfontosabb érv, hogy ez sokkal inkább lehetővé teszi a relatív munkabérek és árak kiigazítását, mint a nulla vagy negatív infláció.

<sup>173</sup> A Spanyol Birodalom hanyatlására vonatkozó klasszikus elmélet szerint főleg az arany és az ezüst okozta a rossz kormányzást az országban.

<sup>174</sup> Lásd M. FRIEDMAN, A. J. SCHWARTZ: *A Monetary History of the United States, 1857–1960*, Princeton University Press, 1963. (Az Egyesült Államok monetáris történelme, in: *Infláció, munkanélküliség, monetarizmus*, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1986.)

<sup>175</sup> Hangsúlyozni kell, hogy a szó szoros értelemben vett „pénznyomtatás” nem létezik. Amikor a központi bank pénzt bocsát ki azért, hogy a kormánynak hitelt nyújtson, ezt a hitelt kölcsönként könyvelik a bank mérlegében. Ez még a legkaotikusabb időkben is fennmarad, mint például Franciaországban az 1944–48-as években. A kormány a pénzt nem ajándékként kapja. Megint csak minden attól függ, hogy mi történik ezután: ha a pénzteremtés inflációhoz vezet, akkor nagymértékű vagyoni újraelosztás következhet be (például az államadósság reálértéke egészen összezsugorodhat a nominális magáneszközök kárára). A nemzeti jövedelemre és a vagyona gyakorolt összehatás attól függ, hogy az alkalmazott monetáris politika milyen hatást gyakorol az egész ország gazdasági tevékenységére. Ez lehet pozitív vagy negatív, éppen úgy, mint a magánszereplőknek nyújtott kölcsönök esetén. A központi bankok újra elosztják a pénzügyi tőkét: arra azonban nem képesek, hogy új vagyont teremtsenek.

<sup>176</sup> Ugyanakkor a kevésbé biztosnak ítélt országok esetében a kamatok elképesztően magasra nőttek 2011–12 során (Olaszországban és Spanyolországban elérték a 6–7%-ot, Görögországban pedig a 15%-ot). Ez elsősorban a befektetők nyugtalanságát és a közvetlen jövővel kapcsolatos bizonytalanságát fejezi ki.

<sup>177</sup> A pénzügyi eszközök és források bruttó értéke még magasabb, a legtöbb fejlett országban 10–20 év GDP-jének felel meg (lásd 5. fejezet). A központi bankok tehát jelenleg a gazdag országok pénzügyi eszközeinek és forrásainak csupán néhány százalékával rendelkeznek. A különböző központi banki mérlegek heti vagy havi frissítésben online elérhetők. Részletesen szerepelnek az eszközök és források egyes kategóriái (viszont nincs információ az egyes vállalatokról vagy országokról, amelyek kölcsönben részesültek). A bankjegyek és az érmék csak a mérleg elenyésző részét teszik ki (általában alig a GDP 2%-át), a legtöbb esetben hitelpénz kibocsátása történik, mindegy, hogy a háztartások, a vállalatok vagy a kormányok bankszámláiról van szó. Régebben előfordult, hogy a központi bankok mérlege elérte a GDP 90–100%-át (például 1944–45-ben Franciaországban, ezután „fojtották” gyakorlatilag inflációba ezt a nagyra nőtt mérleget). 2013 nyarán a japán központi bank mérlege megközelítette a GDP 40%-át. A legnagyobb központi bankokra vonatkozó történelmi adatsorokat lásd az online módszertani függelékben. Nagyon tanulságos ezeknek a mérlegeknek a vizsgálata, és levonható belőlük az a következtetés, hogy egyelőre még távol vagyunk attól, hogy megdöntenénk a múltban felállított „rekordokat”. Egyébként az infláció sok más hatástól is függ, főleg a nemzetközi ár- és munkabérversenytől, ami jelenleg inkább leszorítja az inflációs tendenciákat, míg az eszközök árát felfelé hajtja.

- <sup>178</sup> Mint már említettem, a banki információk automatikus megosztásával foglalkozó európai szabályozások lehetséges változatairól csak 2013-ban kezdődtek el a tárgyalások, a kézzelfogható eredményekre még nagyon sokáig kell várni.
- <sup>179</sup> A meredeken progresszív adókulcs alkalmazásához elengedhetetlen, hogy információkkal rendelkezünk egy adott személy birtokában álló, a különböző bankoknál vezetett különböző számlákon (Cipruson és a teljes Európai Unióban) szereplő valamennyi eszközről. Az enyhén progresszív adókulcs előnye az, hogy az egyes bankok esetén is alkalmazni lehet.
- <sup>180</sup> 1803 és 1936 között például a kétszáz legnagyobb részvényes a törvény erejénél fogva jelentős szerepet játszott a francia központi bank irányításában és így lényegében meghatározta az ország monetáris politikáját. A Népfront hatalomra kerülése azonban alapvetően megváltoztatta ezt a berendezkedést (a kormány által kinevezett kormányzóknak és alkormányzóknak többé nem kellett részvényesnek lenniük), 1945-ben pedig megtörtént a teljes és végleges államosítás. Ettől kezdve a francia központi bankban nincsenek magánrészvényesek, hanem a világ legtöbb központi bankjához hasonlóan teljes egészében állami intézménnyé vált.
- <sup>181</sup> A görög válság egyik kulcsfontosságú mozzanata az volt, amikor az ECB 2009 decemberében bejelentette, hogy Görögország esetleges újbóli leminősítése esetén nem fogad el fedezetként görög államkötvényt (márpedig az alapokmányában semmi olyasmi nem szerepel, ami erre kötelezte volna).
- <sup>182</sup> A „visszaváltási” alap másik, inkább technikai jellegű nehézsége abból adódik, hogy tekintettel a *roll over* mértékére (az adósság jelentős része néhány éven belül lejár, és rendszeresen meg kell újítani, főképpen Olaszországban) a GDP 60%-ában meghatározott korlátot néhány éven belül eléri; éppen ezért az államadósság egészét összevonni és közössé kell tenni.
- <sup>183</sup> Ez a „költségvetési” parlament az eurózóna nagy országaiból kb. ötven küldöttet fogadna, a lakosság arányában. A tagok például a nemzeti parlamentek pénzügyi és szociális bizottságaiból érkeznének. A 2012-ben elfogadott új európai szerződés említi ugyan a „nemzeti parlamentek konferenciáját”, de ez csupán egy tisztán konzultatív, valódi hatalommal nem bíró gyűlés, főképpen nem a közös adósság vonatkozásában.
- <sup>184</sup> A hivatalos változat szerint ezt a bankbetétekre kivetett kvázi arányos adót a ciprusi elnök kérésére fogadták el, aki állítólag azért akarta jelentősen megadóztatni a kisbetéteket, hogy megakadályozza a nagyobbak elmenekülését. Kétségtelenül van ebben némi igazság: ez a válság jól illusztrálja a kis országok drámáját a globalizáció közepette, amelyek azért, hogy helyzetüket javítsák, időnként hajlamosak belemenni a legádázabb adóversenybe is, hogy akár a legkétesebb eredetű tőkét is sikerüljön az országba vonzani. A baj az, hogy mivel ezek a tárgyalások zárt ajtók mögött zajlanak, a történetekről semmilyen információval nem rendelkezünk.
- <sup>185</sup> A jelenlegi francia kormány szavakban támogatja az adósság összevonásának ötletét, ám ez idáig részletes javaslatot nem fogalmazott meg, és nagyon úgy tűnik, mintha azt gondolná, hogy valamennyi ország továbbra is önálló döntéseket hozhat a közös adóssággal

kapcsolatban – ami természetesen teljesen lehetetlen. Az adósság közös vállalása a közös deficit megszavazását is jelenti (minden ország megőrizhetne egy saját, nagyon szerény mértékű adósságot, az amerikai államok önkormányzatainak vagy regionális központjainak adósságaihoz hasonlóan). Teljesen érthető, hogy a Bundesbank elnöke gyakran hangot ad a médiában annak a véleményének, hogy olyan nincs, hogy közös a hitelkártya, miközben a hitelkeret összegéről nem születnek közös döntések.

<sup>186</sup> A szokásos magyarázat, hogy a francia vezetőket teljesen traumatizálta az új európai alaptörvényről szóló 2005-ös népszavazás kudarca. Ez az érv nem százszázalékosan meggyőző, tekintve hogy az európai alaptörvény – amelynek az alapvető pontjait végül a népszavazás kikerülésével elfogadták – semmiféle demokratikus innovációt nem tartalmazott, pusztán a kormányfők és a miniszterek tanácsának mindenhatóságát, vagyis a jelenlegi Európa tehetetlenségét erősítette. Lehetséges, hogy a francia elnöki kultúra magyarázza, hogy Németországgal és Olaszországgal összevetve miért tapasztaljuk, hogy Franciaországban az európai politikai unióról a gondolkodás jóval kezdetlegesebb.

<sup>187</sup> A progresszív jövedelem- vagy tőkeadó sokkal jobb, mint a vállalati nyereségadó, mivel ennek révén mód van arra, hogy a kulcsokat az egyes adófizetők jövedelméhez vagy tőkéjéhez igazítsák, szemben a társasági nyereségadóval, amely minden vállalati nyereséget egyformán adóztat, és így egyformán érinti a nagy és kis részvényt.

<sup>188</sup> Ha hinni lehet, az olyan vállalatok vezetőinek, mint a Google, ez a gondolatmenet nagyjából a következő: „Sokkal többel gazdagítjuk a társadalmat annál, mint amit a profitunk és a cégünknek kiosztott fizetések alapján gondolni lehet, éppen ezért cserébe legalább annyi biztosan jár, hogy kevés adót fizetünk.” Igaz, ha egy vállalat vagy egy magánszemély a termékei révén több addicionális jólétet hoz létre, mint amennyit a termékeiért az árban elkér, valóban teljesen legitim, hogy alacsonyabb adót fizessen, sőt akár támogatásra is igényt tarthat (ilyenkor a közgazdaságtanban *pozitív externáliákról* beszélünk). A baj csak az, hogy mindenki szereti úgy beállítani magát, mintha az általa végzett tevékenység a világegyetem egésze számára pozitív externáliát jelentene. Márpedig a Google esetében ezt semmi nem igazolja, a vállalat pusztán állításán kívül. Akárhogy is, teljesen nyilvánvaló, hogy nehéz megszervezni a közös életet egy olyan világban, ahol mindenki azt gondolja, hogy ő maga dönthet a rá vonatkozó adókulcs nagyságáról.

<sup>189</sup> Nemrégiben született meg egy javaslat, amely szerint a globális vagyonadót a nemzetközi szervezeteknek kellene megkapniuk. Az ilyen adó tehát független lenne a nemzetiségtől, azaz eszközül szolgálhatna a multinacionalitás jogának védelmére. Ebben a témában lásd P. WEIL: Let them eat slightly less cake: an international tax on the wealthiest citizens of the world, *Policy Network*, 2011.

<sup>190</sup> Ez elég közel áll a D. Rodrik által levont következtetéshez, miszerint a 21. században a nemzetállam, a demokrácia és a globalizáció instabil hármast alkot (a három közül az egyiket legalább részben háttérbe kell szorítani). Lásd D. RODRIK: *The Globalization Paradox. Democracy and the Future of the World Economy*, Norton, 2011. Megjelent magyarul: *A globalizáció paradoxona, demokrácia és a világ gazdaság jövője*, Corvina, 2014 (ford. Felcsuti Péter).

- <sup>191</sup> Az ACE rendszert (*Allowance for Corporate Equity*) Belgiumban fogadták el 2006-ban (meg is szaporodtak az ide bejelentett fiktív vállalatok). Ennek értelmében lehetőség van az adóköteles nyereség csökkentésére a vállalati tőke „normális” hozamának mértékében. Ezt a rendszert úgy mutatták be, mint ami a vállalati hitelek utáni kamatok csökkentésével egyenértékű, és mint egy olyan technikai megoldást, amelynek segítségével kiegyenlíthetők a részvények és a kötvények adózási feltételei. Ezzel ellentétben, Németországban és Franciaországban korlátozták a kamatok levonhatóságát az adóalapból. A vita némely résztvevője, mint például az IMF és bizonyos mértékig az Európai Bizottság is azt gondolja, hogy a két megoldás ekvivalens, miközben ez egyáltalán nincs így: ha egyszerre az adóalapból levonjuk a tőke és a hitel „normális” hozamát, a vállalati nyereségadó egyszer csak eltűnik.
- <sup>192</sup> A különböző fogyasztástípusok különböző kulcsokkal történő adóztatása nagyon pontatlan fegyver, ha a különböző jövedelemosztályokat akarjuk megcélózni vele. Azért kedvelik annyira a jelenlegi európai kormányok az áfát, mert ezzel valójában meg tudják adóztatni az importált javakat, és kismértékű leértékeléseket hajthatnak végre vele. Végso soron persze zéróösszegű játszmáról van szó (amennyiben mindenki így jár el, a végén nem marad semmilyen versenylőny), ami jellemző tünete az alacsony együttműködési hajlandóságú monetáris uniónak. A fogyasztási adó mellett a másik, klasszikusan felhozott érv az, hogy ez az adóforma ösztönzi a befektetési kedvet, ám ennek az érvelésnek a koncepcionális alapjai nem túlságosan világosak (főleg egy olyan időszakban, ahol a tőke/jövedelem arány viszonylag magas).
- <sup>193</sup> Ennek az adónak az a célja, hogy csökkentse a nagyon gyakori pénzügyi tranzakciók számát, ami persze kétségtelenül üdvözlendő törekvés. Ugyanakkor definíció szerint épp ezért nem lehet túl nagy bevételre szert tenni, mivel a cél az adó alapjának elsorvasztása. Az adótól várt bevételek tekintetében a becslések sok esetben túlzott optimizmusról tesznek tanúbizonyságot, hiszen ezek nagy valószínűséggel nem haladhatják meg a GDP 0,5%-át, ami nem is baj, mivel ez az adó nem képes egyéni jövedelem vagy tőke szerinti differenciálásra. Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>194</sup> Lásd 10. fejezet, 10.9.–10.11. ábra. Az aranyszabály alkalmazásakor az adózás előtti megtérülési rátát kell figyelembe venni (amiről feltételezzük, hogy egyenlő a tőke határtermelékenységével).
- <sup>195</sup> Az eredeti cikket, amely ironikus hangvétellel, tanmese formájában íródott, érdemes elolvasni: E. PHELPS: The golden rule of accumulation: a fable for growthmen, *American Economic Review*, 1961. Hasonló, de kevésbé világosan kifejtett és persze az „aranyszabály” kifejezés alkalmazása nélkül megfogalmazott gondolatot találhatunk M. Allais 1947-es könyvében (*Économie et intérêt*, Imprimerie nationale), illetve Von Neumann 1945-ös és Malinvaud 1953-as cikkeiben. Hangsúlyoznunk kell, hogy ezek a munkák (beleértve Phelps cikkét is) kizárólag elméleti síkon mozognak, és nem is tesznek igazán kísérletet annak megvitására, hogy milyen tőkefelhalmozás esetén igazolódhatna az  $r$  és a  $g$  egyenlősége. Lásd az online módszertani függelék.

<sup>196</sup> A tőke részarányát az  $\alpha = r \times \beta$  egyenlőség szabja meg. Hosszú távon  $\beta = s/g$ , tehát  $\alpha = s \times r/g$ . Ebből adódóan  $\alpha = s$  ha  $r = g$  és hogy akkor, és csak akkor teljesül  $\alpha > s$ , ha  $r > g$ . Lásd az online módszertani függelékét.

<sup>197</sup> Arra a kérdésre, hogy miért beszélünk felső korlátról, a pontosabb magyarázat az online módszertani függelékben található.

<sup>198</sup> A tőkeadó (vagy a közösségi vagyon) a gyakorlatban azzal a hatással járhat, hogy a nemzeti jövedelemnek az a része, ami a magánvagyonok utáni (adózás utáni) jövedelmekre fordítódik, alacsonyabb legyen, mint a megtakarítási ráta, anélkül hogy olyan sok tőkét kellene felhalmozni. Ez a háború utáni szociáldemokrácia ideálja: a profit a befektetéseket finanszírozza, ne a részvényesek luxus életvitelét. Helmut Schmidt német kancellár szavait idézve: „A ma profitjából lesz a holnap befektetése és a holnapután munkahelye.” A tőke és a munka kéz a kézben járnak. Azt azonban tudnunk kell, hogy minden az olyan intézményeken múlik, mint az adó vagy a közvagyon (kivéve, ha a történelem során soha nem tapasztalt felhalmozást képzelünk el).

<sup>199</sup> Bizonyos értelemben az arany szabály szovjet típusú értelmezése azt jelenti, hogy a kapitalistáknak tulajdonított végtelen tőkefelhalmozás vágya a közösségre helyeződik át. Érdekes, hogy Keynes *A foglalkoztatás, a kamat és a pénz általános elmélete* című könyvének a járadékból élők eutanáziájának szentelt részében (16. és 24. fejezet) a „tőketelítődés” elméletéhez nagyon hasonló gondolatot fejt ki: a járadékosok eutanáziáját az okozza, hogy olyan sok tőkét halmoznak fel, hogy a hozam eltűnik. Ám Keynes nem fejt ki világosan, hogy mennyi tőke felhalmozása szükséges ehhez (nála nem jelenik meg az  $r = g$  egyenlőség), és nem veti fel a közjavak felhalmozásának gondolatát sem.

<sup>200</sup> E probléma matematikai megoldása megtalálható az online módszertani függelékben. Röviden arról van szó, hogy minden a hasznossági függvény konkáv voltán múlik (a 10. fejezetben már említett, időnként „módosított arany szabálynak” nevezett  $r = \theta + \gamma \times g$  képlet alapján). Végtelen konkavítás esetén a jelenlegi generáció úgy ítéli meg, hogy az utód generáció elboldogul majd a századik iPhone készülék nélkül is, ezért egyáltalán nem hagy rá tőkét. A másik szélsőség esetén egészen az arany szabályig lehet elmenni, ami azt jelentheti, hogy több évtized nemzeti jövedelmének megfelelő tőkét kell a következő nemzedékekre hagyni. A végtelen konkavítást sok esetben a rawls-i típusú társadalmi célkitűzéssel azonosítják, ami ezért akár még vonzó is tűnhet. A probléma csak az, hogy ha nincs semekkora tőkeátadás a jövő számára, akkor nem biztos, hogy a termelékenység növekedése ugyanolyan ütemben folytatódik. Így aztán végső soron a kérdés eldöntetlen marad, épp úgy zavarba ejtve a kutatókat, mint az állampolgárokat.

<sup>201</sup> A legáltalánosabb értelemben az arany szabály erkölcsi parancsra utal, amely meghatározza az emberek egymással szembeni kötelezettségeit. A közgazdaságtanban és a politikában egyaránt gyakran emlegetik ezt a fogalmat, amikor arról beszélnek, hogy a jelenlegi nemzedéknek milyen kötelezettségei vannak a jövőbeni nemzedékekkel szemben. Sajnos azonban nem létezik olyan egyszerű szabály, amellyel ezt az egzisztenciális kérdést végleg meg lehetne oldani, így újra és újra fel kell tennünk és beszélnünk kell róla.



- <sup>202</sup> Ugyanezek a számok szerepelnek a 2012-ben elkészült új szerződésben is. Ez a szöveg már kiegészült egy harmadik célkitűzéssel is, ami a „strukturális” deficit mértékének a GDP 0,5%-a alá szorítását mondja ki (a strukturális deficit figyelembe veszi a konjunktúra ciklus hatását), illetve automatikus szankciókat is tartalmaz a vállalások nem teljesítése esetére. Hozzá kell tennünk azt is, hogy az európai szerződésekben rögzített, valamennyi deficittel kapcsolatos célkitűzés a másodlagos deficitre vonatkozik (az adósság kamatai a kiadások közé számítanak).
- <sup>203</sup> A 3%-os deficit mellett lehetséges a GDP 60%-ának megfelelő adósság stabil fenntartása, ha a GDP nominális növekedése 5% (például az infláció 2% és a tényleges növekedés 3%). Ebben az esetben a  $\beta = s/g$  képletet alkalmazzuk az államadósságra. Ez az érvelés azonban kevésbé meggyőző (főképpen, hogy semmi nem támasztja alá a nominális növekedési ráta értékének nagyságát). Lásd az online módszertani függelék.
- <sup>204</sup> A 19. század végén, illetve a 20. század elején az Egyesült Államok Legfelsőbb Bírósága sokáig meggátolta a szövetségi jövedelemadó elfogadását, mint ahogy a minimálbér elfogadását is az 1930-as évek során, miközben a rabszolgaságot, majd a faji diszkriminációt majdnem két évszázadon keresztül az alapvető jogokkal tökéletesen összeegyeztethetőnek ítélte. A legfrissebb hírek szerint egy francia alkotmánybíró rendkívül precíz elméletet dolgozott ki arról, hogy mennyi az alkotmányosan elfogadható legmagasabb jövedelemadó-kulcs. Hosszas vita után, amiről a közvélemény nem sokat tud, az Alkotmánybíróság nem tudott dönten, hogy a kulcs 65 vagy 67% legyen és hogy vajon ebbe beleértendő a szén-dioxid-adó vagy sem.
- <sup>205</sup> Nagyon hasonló problémáról van szó, mint amiről a felosztó-kirovó nyugdíjrendszerek hozama kapcsán is beszéltünk. Amíg gyors a növekedés és az adóbevételek is ugyanolyan (vagy majdnem ugyanolyan) gyorsan növekednek, mint az adósság kamatai, viszonylag egyszerű az államadósság nemzeti jövedelemhez viszonyított súlyát csökkenteni. Egészen más a helyzet lassú növekedés esetén: az adósság olyan súlyos teherré változik, amiktől nagyon nehéz megszabadulni. Ha az 1970 és 2010 közötti évek átlagát nézzük, megállapíthatjuk, hogy a kamatteher valamennyi gazdag országban jóval meghaladja az átlagos elsődleges deficitet, ami számos országban majdnem nulla. Ez a helyzet Olaszországban is, ahol ebben az időszakban az adósság kamatainak átlagos terhe átlagosan a GDP csillagászati magasságait jelentő hét százalékpontjának felel meg. Lásd az online módszertani függelék S16.1. táblázatát.
- <sup>206</sup> Ha mindenáron igyekszünk jogi és alkotmányi keretekbe foglalni ezeket a kérdéseket, akkor nem zárható ki, hogy a progresszív tőkeadó alkotmányellenesnek minősülne.
- <sup>207</sup> A gondolatmenetről, amely alapján Stern és Nordhaus eljut a saját maga által preferált diszkontrátához, lásd az online módszertani függelék. Érdekes, hogy Stern és Nordhaus ugyanazt a fent említett „módosított aranyszabályt” alkalmazza, ám a társadalmi hasznossági függvény konkavításának tekintetében tökéletesen ellenkező álláspontot képvisel (Nordhaus inkább rawls-i paramétert választ, mint Stern, annak igazolására, hogy miért tulajdonít kisebb súlyt a következő generációk preferenciáinak). Egy logikai értelemben jóval kielégítőbb megoldást jelentene, ha figyelembe vennék azt a tényt,

hogy a természeti tőke és a vagyon más formáinak helyettesíthetősége hosszú távon korántsem végtelen (így jár el Roger Guesnerie és Thomas Sterner is). Pontosabban, ha a természeti tőke elpusztul, akkor a károk helyreállításához már nem lesz elég, ha kevesebb iPhone-t fogyasztunk.

<sup>208</sup> Mint már korábban említettem, az államadósság kamatainak jelenlegi alacsony szintje kétségkívül átmeneti jelenség, és néha félrevezető: a kamatok jelenleg nagyon magasak néhány ország esetében, és az is kevésbé valószínű, hogy azok az országok, amelyek ma 1%-nál alacsonyabb kamatért jutnak kölcsönhöz, évtizedeken keresztül fenn tudják tartani ezt az állapotot (az 1970 és 2010 között eltelt évek elemzése azt sugallja, hogy az államadósság hosszú távú tényleges kamata a gazdag országok esetében 3% körül alakul; lásd az online módszertani függelék). Ezzel együtt az alacsony kamat erős érv az állami beruházások mellett (legalábbis addig, amíg a kamatok ilyen szinten maradnak).

<sup>209</sup> Az utóbbi évtizedek során az (az értékcsökkenés utáni) állami beruházások a legtöbb gazdag országban évente kb. a GDP 1–1,5%-át tették ki. Lásd az online módszertani függelék S16.1. táblázatát.

<sup>210</sup> Beleértve persze az olyan eszközöket is, mint a szén-dioxid-adó, amivel az energiafogyasztás attól függően drágítható, hogy mennyi szén-dioxid-kibocsátással jár (nem pedig a költségvetés szeszélyei szerint, mint ahogy az általában a benzin megadóztatása esetén történik). Ám minden jel arra utal, hogy az áremelésnek kisebb hatása van a kibocsátás csökkentésére, mint az állami beruházások és az építési normák (hőszigetelés stb.) előírásainak.

<sup>211</sup> Azt a klasszikus elképzelést, miszerint a piac és a magántulajdon képes – bizonyos körülmények között – koordinálni és hatékonyan felhasználni milliányi ember tehetségét és az információkat, megtalálhatjuk Smithnél, Hayeknél, Arrow-nál és Debreu-nál is. Az a gondolat, hogy a szavazási mechanizmusok az információk (vagy általánosabban a gondolatok, reflexiók stb.) összesítésének egy másik hatékony módját jelentik, szintén nagyon régre nyúlik vissza: egészen Condorcet-ig. A politikai intézmények és a választási rendszerek konstruktivista megközelítése körül nemrégiben lezajlott kutatásokról lásd az online módszertani függelék.

<sup>212</sup> Fontos például, hogy megvizsgálhassuk, az egyes országokban a politikai vezetők hol helyezkednek el a jövedelmi és a vagyoni hierarchiában (lásd az előző fejezeteket). Ehhez a statisztikai összesítők általában elégségesek, nincs feltétlenül szükség az egyénekre vonatkozó adatokra.

<sup>213</sup> Ami pedig a bizalmat illeti, érdekes, hogy az 1789–90-es forradalmi országgyűlés egyik első lépéseként összeállították a *Grand Livre des pensions*-t, vagyis a királyi hatalom által fizetett járadékok teljes nevesített listáját (amely tartalmazza a kölcsönök visszafizetését, a volt királyi tisztségviselők nyugdíját és az egyéb juttatásokat). Az 1790 áprilisában publikált 1600 oldalas névjegyzék 23 000 nevet tartalmaz, és felsorolja a részletes összegeket (a többféle jogcímen fizetett járadékokat egy sorban összesítve), megnevezi a minisztériumot, az illető korát, a nyugdíjba vonulás évét, a kifizetés jogcímét stb. Erről az érdekes dokumentumról lásd bővebben az online módszertani függelék.

- <sup>214</sup> Ez elsősorban abból adódik, hogy a munkabéreket általában a termelő felhasználás kategóriájába sorolják be (vagyis a más vállalatoktól való vásárlások közé, melyek maguk is egyszerre jelentenek munkáért és tőkéért fizetett ellentételezést). Ennek az a következménye, hogy a nyilvános számlák alapján nem lehet kiszámolni sem a nyereség-munkabér megoszlását, sem pedig megvizsgálni az esetleges termelő felhasználással kapcsolatos visszaéléseket (amelyeken keresztül jövedelmet lehet juttatni a vezetőknek és/vagy a részvényeseknek). A Lonmin társaság és a marikanai bánya számláival kapcsolatos példákért lásd az online módszertani függelékét.
- <sup>215</sup> Egy Jacques Rancière-hez hasonló filozófus demokráciára vonatkozó szigorú álláspontjának ismerete elengedhetetlenül fontos. Lásd J. RANCIÈRE: *La Haine de la démocratie*, La Fabrique, 2005.
- <sup>216</sup> Megjegyzendő, hogy szigorúan logikai szempontból a  $g$  növekedési ütem emelkedése a tőke  $r$  hozamának növekedéséhez is vezethet, és nem csökkenti feltétlenül az  $r - g$  különbséget. Lásd 10. fejezet.
- <sup>217</sup> Amikor Sartre, Althusser vagy Badiou marxista vagy kommunista elkötelezettségű szövegeit olvassa az ember, néha az a benyomása támad, hogy a tőke és a társadalmi osztályok közötti egyenlőtlenségek iránt csak alig-alig érdeklődnek, és szerintük ez csupán ürügy egészen másfajta lovagi tornák megvívására.



# Illusztrációk jegyzéke

## Bevezetés

I.1. ábra. Az Egyesült Államok jövedelmi egyenlőtlenségei, 1910–2010	35
I.2. ábra. A tőke/jövedelem arány Európában, 1870–2010	37

## 1. fejezet

1.1. ábra. A kibocsátás globális eloszlása, 1700–2012	73
1.2. ábra. A lakosság globális eloszlása, 1700–2012	73
1.3. ábra. Globális egyenlőtlenségek, 1700–2012: a divergenciát konvergencia követi?	74
1.1. táblázat. A GDP globális eloszlása 2012-ben	75
1.4. ábra. Átváltási árfolyam és vásárlóerő-paritás: euró/dollár	78
1.5. ábra. Átváltási árfolyam és vásárlóerő: euró/jüan	79

## 2. fejezet

2.1. táblázat. Globális növekedés az ipari forradalom óta	86
2.1. ábra. A világ lakosságának növekedése, 1700–2012	88
2.2. táblázat. A kumulált növekedés törvénye	88
2.3. táblázat. Demográfiai növekedés az ipari forradalom óta	91
2.2. ábra. A világ népességének növekedési üteme az ókortól 2100-ig	92
2.4. táblázat. Tevékenységi szektorok szerinti munkahelyek Franciaországban és az Egyesült Államokban, 1800–2012	103
2.5. táblázat. Az egy főre jutó kibocsátás növekedése az ipari forradalom óta	107
2.3. ábra. Az egy főre jutó kibocsátás növekedése az ipari forradalom óta	110

2.4. ábra. Az egy főre jutó globális kibocsátás növekedése az ókortól 2100-ig . . . . .	113
2.5. ábra. A világ termelésének növekedése az ókortól 2100-ig . . . .	114
2.6. ábra. Infláció az ipari forradalom után . . . . .	120

### 3. fejezet

3.1. ábra. A tőke Nagy-Britanniában, 1700–2010 . . . . .	128
3.2. ábra. A tőke Franciaországban, 1700–2010 . . . . .	129
3.1. táblázat. Közösségi és magánvagyon Franciaországban 2012-ben . . . . .	137
3.3. ábra. Közösségi tőke Nagy-Britanniában, 1700–2010 . . . . .	139
3.4. ábra. Közösségi tőke Franciaországban, 1700–2010 . . . . .	139
3.5. ábra. Magán- és közösségi tőke Nagy-Britanniában, 1700–2010	140
3.6. ábra. Magán- és közösségi tőke Franciaországban, 1700–2010 . .	140

### 4. fejezet

4.1. ábra. A tőke Németországban, 1870–2010 . . . . .	154
4.2. ábra. Közösségi tőke Németországban, 1870–2010 . . . . .	156
4.3. ábra. Magán- és közösségi tőke Németországban, 1870–2010 . .	157
4.4. ábra. Magán- és közösségi tőke Európában, 1870–2010 . . . . .	158
4.5. ábra. A nemzeti tőke Európában, 1870–2010 . . . . .	161
4.6. ábra. A tőke az Egyesült Államokban, 1770–2010 . . . . .	164
4.7. ábra. Közösségi tőke az Egyesült Államokban, 1770–2010 . . . .	167
4.8. ábra. Magán- és közösségi tőke az Egyesült Államokban, 1770–2010 . . . . .	168
4.9. ábra. A tőke Kanadában, 1860–2010 . . . . .	171
4.10. ábra. Tőke és rabszolgotartás az Egyesült Államokban . . . . .	173
4.11. ábra. A tőke 1770–1810 között: Régi és Újvilág . . . . .	174

### 5. fejezet

5.1. ábra. Magántőke és közösségi tőke: Európa és Amerika, 1870–2010 . . . . .	179
5.2. ábra. A nemzeti tőke Európában és Amerikában, 1870–2010 . .	180
5.3. ábra. A magántőke a gazdag országokban, 1970–2010 . . . . .	186

5.1. táblázat. Növekedési és megtakarítási ráták a fejlett országokban, 1970–2010 . . . . .	189
5.2. táblázat. Magánmegtakarítások a fejlett országokban, 1970–2010	192
5.3. táblázat. Bruttó és nettó megtakarítások a fejlett országokban, 1970–2010 . . . . .	193
5.4. ábra. Éves rendelkezésre álló jövedelemben kifejezett magántőke	196
5.5. ábra. Magán- és közösségi vagyon a gazdag országokban, 1970–2010 . . . . .	199
5.4. táblázat. Magán- és közösségi megtakarítások a fejlett országokban, 1970–2010 . . . . .	201
5.6. ábra. A vállalatok piaci és könyv szerinti értéke . . . . .	204
5.7. ábra. Nemzeti vagyon a gazdag országokban, 1970–2010 . . . . .	208
5.8. ábra. A tőke/jövedelem arány a világban, 1870–2100 . . . . .	211

## 6. fejezet

6.1. ábra. A jövedelem felosztása a tőke és a munka között Nagy-Britanniában, 1770–2010 . . . . .	216
6.2. ábra. A jövedelem felosztása a tőke és a munka között Franciaországban, 1820–2010 . . . . .	217
6.3. ábra. A tőke tiszta hozama Nagy-Britanniában, 1770–2010 . . .	218
6.4. ábra. A tőke tiszta hozama Franciaországban, 1820–2010 . . . . .	218
6.5. ábra. A tőkére jutó jövedelemrész a fejlett országokban, 1975–2010 . . . . .	239
6.6. ábra. Nyereségre eső rész a vállalatok hozzáadott értékében Franciaországban, 1900–2010 . . . . .	243
6.7. ábra. A bérleti díjak részaránya a francia nemzeti jövedelemben, 1900–2010 . . . . .	244
6.8. ábra. Tőkére jutó rész a francia nemzeti jövedelemben, 1900–2010 . . . . .	244

## 7. fejezet

7.1. táblázat. A munkajövedelmek egyenlőtlenségének idő- és térbeli alakulása . . . . .	265
7.2. táblázat. A tőketulajdon-egyenlőtlenségek idő- és térbeli alakulása	266
7.3. táblázat. A teljes jövedelmi egyenlőtlenségek (munka és tőke) idő- és térbeli alakulása . . . . .	267

## 8. fejezet

8.1. ábra. Jövedelmi egyenlőtlenségek Franciaországban, 1910–2010	290
8.2. ábra. A járadékosok alkonya Franciaországban, 1910–2010 . . . .	292
8.3. ábra. A legmagasabb jövedelmek összetétele Franciaországban, 1932 . . . . .	295
8.4. ábra. A magas jövedelmek összetétele Franciaországban, 2005. .	297
8.5. ábra. Jövedelmi egyenlőtlenség az Egyesült Államokban, 1910–2010 . . . . .	310
8.6. ábra. A felső jövedelmi decilis lebontása, Egyesült Államok, 1910–2010 . . . . .	310
8.7. ábra. Magas jövedelmek és magas bérek az Egyesült Államokban, 1910–2010 . . . . .	318
8.8. ábra. A felső centilis átalakulása az Egyesült Államokban . . . .	318
8.9. ábra. A magas jövedelmek összetétele az Egyesült Államokban, 1929 . . . . .	321
8.10. ábra. A magas jövedelmek összetétele az Egyesült Államokban, 2007 . . . . .	321

## 9. fejezet

9.1. ábra. Minimálbér Franciaországban és az Egyesült Államokban, 1950–2013 . . . . .	329
9.2. ábra. Jövedelmi egyenlőtlenségek az angolszász országokban, 1910–2010 . . . . .	335
9.3. ábra. Jövedelmi egyenlőtlenségek a kontinentális Európában és Japánban, 1910–2010 . . . . .	336
9.4. ábra. Jövedelmi egyenlőtlenségek Észak- és Dél-Európában, 1910–2010 . . . . .	337
9.5. ábra. A felső ezrelék jövedelmének részaránya az angolszász országokban, 1910–2010 . . . . .	339
9.6. ábra. A felső ezrelék a kontinentális Európában és Japánban, 1910–2010 . . . . .	339
9.7. ábra. A felső decilis jövedelemrésze Európában és az Egyesült Államokban, 1900–2010 . . . . .	343
9.8. ábra. Jövedelmi egyenlőtlenségek: Európa és az Egyesült Államok, 1900–2010 . . . . .	344
9.9. ábra. Jövedelmi egyenlőtlenségek a feltörekvő országokban, 1910–2010 . . . . .	347



**10. fejezet**

10.1. ábra. A vagyoni egyenlőtlenségek Franciaországban, 1810–2010	361
10.2. ábra. Vagyoni egyenlőtlenségek: Párizs és Franciaország, 1810–2010	362
10.3. ábra. Vagyoni egyenlőtlenségek Nagy-Britanniában, 1810–2010	365
10.4. ábra. A vagyoni egyenlőtlenségek Svédországban, 1810–2010	366
10.5. ábra. Vagyoni egyenlőtlenségek az Egyesült Államokban, 1810–2010	369
10.6. ábra. Vagyoni egyenlőtlenségek: Európa és az Egyesült Államok, 1810–2010	371
10.7. ábra. Tőkehozam és növekedés: Franciaország, 1820–1913	373
10.8. ábra. A tőke részaránya és a megtakarítási ráta: Franciaország, 1820–1913	374
10.9. ábra. A tőke globális hozama és a globális növekedés üteme az ókortól 2100-ig	376
10.10. ábra. Adózás utáni tőkehozam és globális növekedési ütem az ókortól 2100-ig	377
10.11. ábra. Globális tőkehozam (adózás után) és növekedési ütem az ókortól 2200-ig	378
10.1. táblázat. A párizsi vagyonok összetétele, 1872–1912	393

**11. fejezet**

11.1. ábra. Az örökölt vagyon éves árama a nemzeti jövedelem százalékában, Franciaország, 1820–2010	402
11.2. ábra. Halálozási ráta Franciaországban, 1820–2100	409
11.3. ábra. Átlagos elhalálozás kori és örökléskori életkor Franciaországban, 1820–2100	411
11.4. ábra. Örökölt vagyon áram és halálozási ráta Franciaországban, 1820–2010	412
11.5. ábra. Az elhalálozás kori átlagos vagyon és az élők átlagos vagyonának aránya Franciaországban, 1820–2010	413
11.1. táblázat. Vagyonprofil a kor függvényében Franciaországban, 1820–2010	416
11.6. ábra. Az örökölt vagyon áram megfigyelt és szimulált értékei Franciaországban, 1820–2100	421
11.7. ábra. Az örökölt vagyonok részaránya az összvagyonban, Franciaországban, 1850–2100	424

11.8. ábra. Az éves örökölt vagyon áram az elkölthető (rendelkezésre álló) háztartási jövedelmek százalékában, Franciaországban, 1820–2010 . . . . .	427
11.9. ábra. Az örökségek részaránya az összes (örökségből és munkából származó) forrásban az 1790–2030 között született korcsoportok esetén . . . . .	428
11.10. ábra. Rastignac dilemmája az 1790–2030 között született korcsoportok számára . . . . .	430
11.11. ábra. Egy korcsoport hányad része örököl annyit, ami megegyezik az egy élet munkájával keresett jövedelemmel?	444
11.12. ábra. Örökölt vagyon áram Európában, 1900–2010 . . . . .	448

## 12. fejezet

12.1. ábra. A világ milliárdosai a <i>Forbes</i> magazin rangsora alapján, 1987–2013 . . . . .	457
12.2. ábra. Milliárdosok a világ lakosságához és az összvagyonához viszonyítva, 1987–2013 . . . . .	457
12.1. táblázat. A világ legnagyobb vagyonainak növekedési üteme, 1987–2013 . . . . .	458
12.3. ábra. A nagyon jelentős vagyonok részaránya a világ összvagyonában, 1987–2013 . . . . .	459
12.2. táblázat. Az amerikai egyetemek alapítványi vagyonának hozama, 1980–2010 . . . . .	471
12.4. ábra. A tőke/jövedelem arány alakulása a világban, 1870–2100	485
12.5. ábra. A tőke globális eloszlása, 1870–2100 . . . . .	485
12.6. ábra. A gazdag országok nettó vagyoni pozíciója a világ többi részéhez viszonyítva, 1985–2005 . . . . .	489

## 13. fejezet

13.1. ábra. Adóbevételek a fejlett országokban, 1870–2010 . . . . .	497
---	-----

## 14. fejezet

14.1. ábra. A jövedelemadó legmagasabb adókulcsa, 1900–2013 . . .	522
14.2. ábra. A legmagasabb örökösödési adókulcsok, 1900–2013 . . .	526

# Tartalom

Rövid tartalom . . . . .	5
Köszönetnyilvánítás . . . . .	7
Olvasói tájékoztató . . . . .	10
Bevezetés . . . . .	11
Vita adatok nélkül? . . . . .	12
Malthus, Young és a francia forradalom . . . . .	14
Ricardo: a szűkösség elve . . . . .	15
Marx: a végtelen felhalmozás elve . . . . .	17
Marx után Kuznets: rémtörténetből tündérmese . . . . .	21
Kuznets-görbe: örömhír a hidegháború idején . . . . .	24
Az eloszlás kérdése újra a közgazdasági elemzés középpontjában . . . . .	26
A könyvben felhasznált forrásokról . . . . .	27
A könyv legfontosabb eredményei . . . . .	31
A konvergencia és a divergencia erői . . . . .	33
A divergenciát előidéző legfontosabb tényező: $r > g$ . . . . .	36
Földrajzi és történeti keretek . . . . .	39
Elméleti és fogalmi keret . . . . .	42
A könyv felépítése . . . . .	46
 I. RÉSZ: JÖVEDELEM ÉS TŐKE . . . . .	 49
1. Jövedelem és kibocsátás . . . . .	51
A jövedelem felosztása a tőke és a munka között hosszú távon: az arány korántsem annyira stabil . . . . .	53
A nemzeti jövedelem fogalma . . . . .	55

Mi a tőke? . . . . .	58
Tőke és vagyon . . . . .	60
A tőke/jövedelem arány . . . . .	63
A kapitalizmus első alaptörvénye: $\alpha = r \times \beta$ . . . . .	65
Államháztartási számlák, egy fejlődésben lévő társadalmi konstrukció . . . . .	68
A kibocsátás globális eloszlása . . . . .	72
A kontinentális tömböktől a regionális tömbök felé . . . . .	74
Globális egyenlőtlenségek: havi 150 eurótól havi 3000 euróig	77
A jövedelem globális eloszlása terén nagyobbak az egyenlőtlenségek, mint a kibocsátás eloszlásában . . . . .	80
Milyen erők segítik a konvergencia folyamatát? . . . . .	82
<b>2. Növekedés: illúziók és valóság . . . . .</b>	<b>85</b>
A növekedés nagyon hosszútávú alakulása . . . . .	86
A kumulált növekedés törvénye . . . . .	87
A demográfiai növekedés állomásai . . . . .	89
Negatív demográfiai növekedés? . . . . .	93
Növekedés – az esélyek kiegyenlítésének egyik tényezője . . . . .	96
A gazdasági növekedés állomásai . . . . .	98
Mit jelent a vásárlóerő megtízszereződése? . . . . .	100
Növekedés: az életmódok diverzifikálódása . . . . .	102
A növekedés vége? . . . . .	106
Éves 1%-os növekedés mellett jelentős társadalmi változásokra kerül sor . . . . .	108
A háború utáni időszak utóélete: a transzatlanti sorsok összefonódnak . . . . .	109
A globális növekedés kettős haranggömbje . . . . .	112
Az infláció kérdése . . . . .	115
A 18. és 19. század nagyfokú monetáris stabilitása . . . . .	116
A pénz jelentése a klasszikus regényekben . . . . .	118
A pénzügyi kapaszkodók elvesztése a 20. században . . . . .	119
<b>II. RÉSZ: A TŐKE/JÖVEDELEM ARÁNY VÁLTOZÁSAI . . . .</b>	<b>123</b>
<b>3. A tőke metamorfózisa . . . . .</b>	<b>125</b>
A tőke természete: az irodalomtól a valóságig . . . . .	125
A tőke metamorfózisa Nagy-Britanniában és Franciaországban	128
A külföldi tőke tündöklése és bukása . . . . .	132

Jövedelem és vagyon: néhány nagyságrend	134
Közösségi vagyon, magánvagyon	135
A közösségi vagyon történelmi perspektívából	138
Nagy-Britannia: államadósság és a magánvagyon erősítése	141
Ki húz hasznát az államadósságból?	144
A ricardói ekvivalencia elv előnyei és hátrányai	146
Franciaország: kapitalizmus kapitalisták nélkül a háború utáni időszakban	148
<b>4. A vén Európából az Újvilág felé</b>	<b>153</b>
Németország: rajnai kapitalizmus és társadalmi tulajdon	153
A tőkét ért sokkok a 20. században	159
A tőke Amerikában: stabilabb, mint Európában	164
Az Újvilág és a külföldi tőke	168
Kanada: régóta a Korona birtokában	170
Újvilág és Régi Világ: a rabszolgatartás jelentősége	172
Rabszolgatőke és emberi tőke	175
<b>5. A tőke/jövedelem arány alakulása hosszú távon</b>	<b>178</b>
A kapitalizmus második alaptörvénye: $\beta = s/g$	180
A törvény hosszú távon működik	182
A tőke visszatérése a fejlett országokban 1970 óta	185
A buborékokon túl: alacsony növekedés, magas megtakarítások	188
A magánmegtakarítások két alkotóeleme	191
Tartós fogyasztási cikkek és értéktárgyak	193
A magántőke a rendelkezésre álló jövedelemben kifejezve	195
Alapítványok és egyéb tőketulajdonosok	197
A vagyon privatizációja a fejlett országokban	199
Az eszközárak történelmi visszapattanása	202
Nemzeti tőke és nettó külföldi vagyon a gazdag országokban	207
Milyen lesz várhatóan a tőke/jövedelem arány a 21. században a világ egészét tekintve?	210
A földérték titka	212
<b>6. A jövedelem felosztása a tőke és a munka között</b>	
<b>a 21. században</b>	<b>215</b>
A tőke/jövedelem aránytól a jövedelem felosztásáig a tőke és a munka között	215
Áramok: nehezebb megbecsülni, mint az állományokat	219

A tőke tiszta hozamának fogalma	221
A tőke hozama történelmi perspektívában	222
A tőke hozama a 21. század elején	224
Reál- és nominális értékek	226
Mi célt szolgál a tőke?	229
A tőke határtermelékenységének fogalma	230
A túl sok tőke árt a hozamnak	232
Túl a Cobb–Douglas-függvényen: a nemzeti jövedelem tőke és munka közötti felosztásának stabilitása	234
A tőke-munka helyettesíthetősége a 21. században: 1-nél nagyobb rugalmasság	237
Hagyományos mezőgazdasági társadalmak: 1-nél alacsonyabb rugalmasság	239
Az emberi tőke csak illúzió?	240
Változások középtávon a jövedelemnek a tőke és munka közötti felosztásában	241
Visszatérés Marxhoz és a csökkenő profitrátához	245
A „két Cambridge”-en túl	247
A tőke újbóli feltámadása az alacsony növekedési rezsim idején	250
A technológia szeszélyei	251

### III. RÉSZ: AZ EGYENLŐTLENSÉGEK SZERKEZETE . . . . . 253

<b>7. Egyenlőtlenségek és koncentráció: kiindulópontok</b>	255
Vautrin leckéje	256
A központi kérdés: munka vagy örökség?	258
A munka és a tőke terén fennálló egyenlőtlenségek	260
A tőke: eloszlása mindig egyenlőtlenebb, mint a munkáé	262
Egyenlőtlenségek és koncentráció: nagyságrendek	264
Alsó néposztályok, középosztály, felsőosztály	268
Osztályharc vagy a centilizsek harca?	269
Különbségek a munkajövedelemben: mérsékelt egyenlőtlenségek?	272
A tőke-egyenlőtlenségek: szélsőséges egyenlőtlenség	274
Egy nagy újítás: az örökölt vagyoni épülő vagy tulajdonosi középosztály	278
Az összjövedelmek egyenlőtlensége: a két világ	280
Mi a baj a szintetikus mutatókkal?	283

A hivatalos statisztikák szemérmes fátyla . . . . .	285
Visszatérés a „társadalmi táblázatokhoz” és a politikai aritmétikához . . . . .	287
<b>8. A két világ . . . . .</b>	<b>289</b>
Az egyenlőtlenségek csökkenése a 20. század	
Franciaországában: egy viszonylag egyszerű eset . . . . .	289
Az egyenlőtlenségek politikával átítatott kaotikus története . .	292
A „járadékosok társadalmából” a „menedzserek társadalmába”	294
A felső decilis különböző univerzumai . . . . .	296
A jövedelembevallásból származó adatok korlátai . . . . .	300
A két világháború közötti káosz . . . . .	302
A különböző időtávok összeütközése . . . . .	305
Az egyenlőtlenségek növekedése Franciaországban	
az 1980-as évek óta . . . . .	308
Egy összetettebb eset: az egyenlőtlenségek átalakulása	
az Egyesült Államokban . . . . .	309
Az egyenlőtlenségek robbanása az Egyesült Államokban	
1980 után . . . . .	312
Vajon az egyenlőtlenségek növekedése vezetett	
a pénzügyi válsághoz? . . . . .	315
A csúcjövödelmek szárnyalása . . . . .	317
„Lakótársak” a felső centilisben . . . . .	319
<b>9. Egyenlőtlenségek a munkajövedelmek terén . . . . .</b>	<b>323</b>
A béregyenlőtlenség: verseny az oktatás és a technológia	
között? . . . . .	323
Az elméleti modell korlátai: az intézmények szerepe . . . . .	327
Bértáblák és a minimálbér . . . . .	329
Hogyan magyarázható az amerikai egyenlőtlenségek	
robbanása? . . . . .	333
A supermenedzser felemelkedése: egy angolszász jelenség . .	334
A legfelső ezrelék világa . . . . .	338
Európa: egyenlőtlenebb, mint az Újvilág volt az 1900–10-es	
években . . . . .	341
Egyenlőtlenségek a feltörekvő országokban:	
kisebbség, mint az Egyesült Államokban? . . . . .	345
A határtermelékenység illúziója . . . . .	350
A supermenedzserek szárnyalása: egy erőteljes tényező,	
amely fokozza a divergenciát . . . . .	353

10. Egyenlőtlenségek a tőketulajdon terén	357
A vagyonok hiperkoncentrációja: Európa és Amerika	358
Franciaország: a magánvagyonok obszervatóriuma	358
Egy tulajdonosi társadalom átalakulásai	360
Vagyoni egyenlőtlenségek Európában a <i>belle époque</i> idején	364
Színre lép a tulajdonosi középosztály	367
Vagyoni egyenlőtlenségek az Egyesült Államokban	368
A vagyoni különbségek növekedésének mechanizmusa:	
<i>r</i> versus <i>g</i> a történelemben	372
Miért magasabb a tőke hozama, mint a növekedési ütem?	374
Az időpreferencia kérdése	379
Létezik-e egyensúlyi eloszlás?	383
<i>Entails</i> és a helyettesítés elve szerinti öröklés	383
A Polgári törvénykönyv és a francia forradalom illúziója	385
Pareto és a stabil egyenlőtlenségek illúziója	388
Miért nem tér vissza a vagyoni egyenlőtlenség a múltban	
elért magaslatokra?	390
Néhány részleges magyarázat: idő, adó, növekedés	394
Vajon a 21. század akár még a 19. századnál is	
egyenlőtlenebb lesz?	397
11. Érdem és örökség hosszú távon	399
Az örökölt vagyon áram (flow) hosszú távon	401
Adózási és gazdasági áramok	403
A három tényező: csak illúzió, hogy vége az örökségek	
korának	405
A halálozás hosszú távon	408
A vagyon a lakossággal öregszik: a $\mu \times m$ effektus	410
A halottak vagyona és az élők vagyona	413
Ötvenesek és nyolcvanasok: kor és vagyon	
a <i>belle époque</i> -ban	416
Háborúk és a vagyon megifjodása	418
Milyen lesz az örökölt vagyon áram a 21. században?	420
Az éves örökölt vagyon áramtól az örökölt vagyon	
állományáig	424
Vautrin leckéje – újra	427
Rastignac dilemmája	429
A járadékosok és a menedzserek elemi aritmetikája	432
Klasszikus, örökségen alapuló tulajdonosi társadalom:	
Balzac és Jane Austen világa	434



Szélsőséges vagyoni egyenlőtlenség: ez lenne a civilizáció feltétele a szegény társadalmakban? . . . . .	437
Meritokratikus extrémizmus a gazdag társadalmakban . . . . .	439
A kisjáradékosok társadalma . . . . .	441
A járadékos a demokrácia ellensége . . . . .	444
Az örökölt vagyon visszatérése európai vagy globális jelenség? . . . . .	447
<b>12. Globális vagyoni egyenlőtlenségek a 21. században . . . . .</b>	<b>453</b>
A tőkehozam egyenlőtlenségei . . . . .	453
A globális vagyoni rangsorok evolúciója . . . . .	455
A milliárdos-listáktól a „globális vagyoni jelentésekig” . . . . .	460
Örökösök és vállalkozók a vagyoni rangsorban . . . . .	463
A vagyonok erkölcsi hierarchiája . . . . .	466
Az egyetemi alapítványok tiszta hozama . . . . .	470
Tőke és méretgazdaságosság . . . . .	473
Milyen hatást gyakorol az infláció a tőkehozam terén fennálló egyenlőtlenségekre? . . . . .	476
Az állami vagyonalapok hozama: tőke és politika . . . . .	479
Az állami vagyonalapok birtokba veszik a világot? . . . . .	482
Kínái lesz a világ? . . . . .	484
Országok közötti divergencia, oligarchikus divergencia . . . . .	486
Lehetséges, hogy a gazdag országok valójában szegények? . . . . .	488
<b>IV. RÉSZ: A TŐKE SZABÁLYOZÁSA A 21. SZÁZADBAN . . . . .</b>	<b>491</b>
<b>13. Szociális állam a 21. században . . . . .</b>	<b>493</b>
A 2008-as válság és az állam visszatérése . . . . .	494
A szociális állam fejlődése a 20. században . . . . .	497
A szociális állam formái . . . . .	499
Modern újraelosztás: a jogok logikája . . . . .	501
A szociális állam megújítása és nem lebontása . . . . .	503
Valóban segítik az oktatási intézmények a társadalmi mobilitást? . . . . .	506
Meritokrácia és egyetemi oligarchia . . . . .	508
A nyugdíj jövője: a felosztó-kirovó rendszer és a lassú növekedés. . . . .	511
Szociális állam a szegény és feltörekvő országokban . . . . .	514

<b>14. A progresszív jövedelemadó újragondolása</b>	516
A modern újraelosztás: a progresszív adózás kérdése	516
A progresszív adó szerepe: korlátozott, de fontos	519
A 20. század progresszív adója: a káosz kérészetű hozadéka	521
A progresszív adó a Harmadik Köztársaság idején	525
Konfiskáló adó a túlzott jövedelmekre: egy amerikai újítás	528
A csúcsvezetői bérek robbanása: az adózás szerepe	532
Nemzeti identitás és gazdasági teljesítmény	535
Gondoljuk újra a legmagasabb adókulcs kérdését	537
<b>15. Globális tőkeadó</b>	540
Globális tőkeadó: egy hasznos utópia	540
Demokratikus és pénzügyi transzparencia	543
Egy egyszerű megoldás: a banki információk automatikus megosztása	547
Mire jó a tőkeadó?	550
A közteherviselés és az ösztönzés logikája	552
Tervezet az európai vagyondóra	553
A tőke adóztatása a történelemben	556
Alternatív szabályozások: protekcionizmus és a tőkemozgások ellenőrzése	560
A kínai tőkeszabályozás rejtélye	561
A kőolajjárdékok újraelosztása	563
Bevándorlás és újraelosztás	564
<b>16. Az államadósság kérdése</b>	566
Az államadósság csökkentése: tőkeadó, infláció vagy megszorítások	567
Az infláció segíti a vagyon újraelosztását?	570
Mi a központi bankok szerepe?	574
Pénzteremtés és nemzeti vagyon	576
A ciprusi válság: a tőkeadó és a banki szabályozás találkozása	579
Az euró: állam nélküli pénz a 21. században?	583
Az európai egység kérdése	585
Az állam és a tőke felhalmozódása a 21. században	589
Jog és politika	592
Globális felmelegedés és a közösségi tőke	594
Gazdasági transzparencia és a tőke demokratikus ellenőrzése	596

TARTALOM	703
Következtetések . . . . .	599
A kapitalizmus fő ellentmondása: $r > g$ . . . . .	599
A politikai és történelmi gazdaságtan felé . . . . .	602
A legszegényebbek érdekei . . . . .	604
Jegyzetek . . . . .	607
Illusztrációk jegyzéke . . . . .	689

Felelős kiadó Kocsis András Sándor  
a Kossuth Kiadó Zrt. elnök-vezérigazgatója  
A kiadó az 1795-ben alapított Magyar Könyvkiadók  
és Könyvterjesztők Egyesülésének a tagja  
Műszaki vezető Badics Ilona  
Nyomdai előkészítés Veres Ildikó  
[www.kossuth.hu](http://www.kossuth.hu) / e-mail: [kiado@kossuth.hu](mailto:kiado@kossuth.hu)

Nyomta és kötötte az Aduprint Kft.  
Felelős vezető Tóth Zoltán ügyvezető igazgató